

Die betriebswirtschaftliche Problematik
des gegenwärtigen staatlichen Systems
der Garantien und Bürgschaften
zur Förderung der Ausfuhr

von
Walter Remus

Die betriebswirtschaftliche Problematik
des gegenwärtigen staatlichen Systems
der Garantien und Bürgschaften
zur Förderung der Ausfuhr

Inaugural – Dissertation
zur Erlangung der Doktorwürde
einer Hohen Staatswirtschaftlichen Fakultät
der Ludwigs–Maximilians–Universität
München



vorgelegt von
Dipl.-Kfm. Walter Remus
1959

Referent: Frau Professor Dr. L. Beckmann

Korreferent: Herr Professor Dr. Robert Nieschlag

Tag der mündlichen Prüfung:

(Schlußberatung)

8. Juli 1959

Meiner Frau

Einleitung

Die binnenwirtschaftliche Situation in der Bundesrepublik, die trotz weiterhin anhaltender Exportüberschüsse nach wie vor eine Förderung der Ausfuhr erforderlich macht, war der Anlaß, mit Genehmigung des Herrn Professor Dr. Karl Rößle in der gegenwärtigen Arbeit die betriebswirtschaftliche Problematik des gegenwärtigen staatlichen Systems der Garantien und Bürgschaften zur Förderung der Ausfuhr zu untersuchen.

Frau Professor Dr. L. Beckmann hatte die Freundlichkeit, die Arbeit nach dem Tode des Herrn Professor Rößle zu übernehmen und bis zu ihrer Vollendung zu betreuen.

Die Absicht und das Ziel, die der Arbeit zugrunde lagen, waren in erster Linie die Klärung der aus dem System resultierenden betriebswirtschaftlichen Problematik. Volkswirtschaftliche Überlegungen konnten nur insoweit angestellt werden, als sie zum Verständnis der Ausführungen erforderlich erschienen. Aus dieser Aufgabe ergaben sich als innere Begrenzung des Themas die betriebswirtschaftlichen Überlegungen. Die äussere Begrenzung des Themas ist darin zu erblicken, daß von einer Behandlung der staatlichen Garantien und Bürgschaften für andere als Ausfuhrzwecke und von einer Behandlung der angrenzenden versicherungswirtschaftlichen Gebiete im großen und ganzen abgesehen werden mußte. Nur in den Fällen, in denen die im Thema beinhaltete Problematik in versicherungswissenschaftliche Überlegungen übergeht, mußten solche Überlegungen zumindest gestreift werden.

Das Thema ist aktuell. Es wurde u.a. von der Schmalenbach-Gesellschaft auf deren Arbeitstagung in Hamburg am 31. Oktober 1958 behandelt. Das Thema der Tagung war: "Die Ausfuhr auf lange Sicht als betriebswirtschaftliches Problem".

Einleitung	S. 2
TEIL I Einführung	S. 6
1. Rechtsgrundlage	S. 6
2. Grundsätzliche Ausführungen zur wirtschaftspolitischen Problematik	S. 7
3. Die allgemeinen Bedingungen	S. 12
4. Der interministerielle Ausschuß	S. 14
5. Natur der Garantien und Bürgschaften	S. 14
6. Definition der Begriffe "Privatgeschäft" und "Regierungsgeschäft"	S. 16
7. Deckungsfähige Geschäfte und deckungsfähige Erzeugnisse	S. 18
71. Allgemeines und Grundsätzliches	S. 18
72. Exportnebengeschäfte	S. 21
73. Unterlieferungen	S. 21
74. Transitgeschäfte	S. 22
75. Off-shore-Geschäfte	S. 23
TEIL II Die einzelnen relevanten Risiken	S. 24
A. Allgemein übliche Risiken	S. 24
1. Das Prinzip der Risiken-Zusammenfassung	S. 24
2. Das Fabrikationsrisiko	S. 25
3. Das Verkaufswagnis	S. 28
4. Das Abnahmerisiko	S. 28
5. Das Kreditrisiko	S. 31
51. Zur weiteren Problematik	S. 31
52. Bedeutung der Zahlungsbedingungen	S. 39
6. Das Konvertierungsrisiko	S. 47
7. Das Transferrisiko	S. 49
71. Wahrscheinlichkeit des Konvertierungs- und des Transferrisikos	S. 51
72. Gründe für die Sonderdeckungsform für das Konvertierungs- und das Transferrisiko	S. 53

8. Die Risiken eines Zahlungsver- botes oder eines Moratoriums	S. 55
9. Das Kursrisiko	S. 58
10. Das Beschlagnahmerrisiko	S. 59
11. Das Katastrophenrisiko	S. 63
12. Das Kriegsrisiko	S. 64
13. Das Mindererlösrisiko	S. 66
14. Das Embargorisiko	S. 68
15. Das Händlererrisiko	S. 69
 B. Sonderrisiken	 S. 70
1. Das Risiko aus der Finanzierung von Niederlassungen deutscher Exportfirmen im Auslande	S. 70
2. Die Risiken aus Gegengarantien	S. 73
3. Die Risiken im Berlin-Verkehr	S. 78
31. Die Waren-Garantie Berlin	S. 78
32. Die Transportmittel-Garantie Berlin	S. 80
 TEIL III Die spezielle Problematik	 S. 81
1. Beginn und Ende der Haftung	S. 81
2. Ausschluß der Haftung	S. 90
3. Die Selbstbeteiligung	S. 103
4. Die Entschädigung	S. 116
5. Die vorläufige Entschädigung und die Abfindung	S. 134
6. Zeitpunkte der Entschädigung, der vorläufigen Entschädigung und der Abfindung	S. 139
7. Die Pflichten und insbesondere die Beweispflichten des Exporteurs	S. 148
8. Bemessung des Entgelts	S. 154
9. Die Bearbeitungsgebühr	S. 174
 TEIL IV Die einzelnen Deckungsformen	 S. 177
1. Die Einzeldeckung	S. 177
2. Revolvierende Deckungen	S. 179

3. Ausführzeitgarantien	S. 179
4. Die Ausfuhr-Mantel-Garantie	S. 181
5. Die Ausfuhr-Pauschal-Garantie	S. 185
6. Die Konvertierungs- und Transferrisiko-Pauschal-Garantie	S. 191
 TEIL V Probleme der Finanzierung	 S. 193
 Zusammenfassung	 S. 203
Literaturverzeichnis	S. 205
Verfasserverzeichnis	S. 217
Stichwortverzeichnis	S. 218

1. Rechtsgrundlage

Das Gesetz über die Übernahme von Sicherheitsleistungen und Gewährleistungen im Ausfuhr-Geschäft vom 26. August 1949¹⁾ ermächtigt den Direktor der Verwaltung für Finanzen des Vereinigten Wirtschaftsgebietes²⁾, zur Förderung der deutschen Ausfuhr Sicherheitsleistungen und Gewährleistungen nach Richtlinien zu übernehmen, denen der Außenhandelsausschuß des Wirtschaftsrates³⁾ zugestimmt hat⁴⁾. Das Gesetz wurde vom Wirtschaftsrat des Vereinigten Wirtschaftsgebietes verabschiedet, als im Jahre 1948 offensichtlich wurde, daß der Wiederaufbau der Ausfuhr ohne staatliche Maßnahmen, wie sie auch bis 1945 bestanden, wohl kaum möglich sein würde.

Auf Grund dieser gesetzlichen Ermächtigung gewährt die Bundesrepublik Deutschland⁵⁾, vertreten durch die jetzt zuständigen Bundesminister für Wirtschaft⁶⁾ und der Finanzen, Garantien und Bürgschaften zur Deckung von Fabrikationsrisiken bei Liefergeschäften mit ausländischen privaten Auftraggebern⁷⁾ und mit ausländischen Staaten und sonstigen ausländischen Körperschaften des öffentlichen Rechts⁸⁾⁹⁾ sowie Garantien und Bürgschaften zur Förderung der Kreditsicherheit im Ausfuhrgeschäft für Geldforderungen aus Lieferungen und Leistungen

-
- 1) Im ganzen sind inzwischen sieben neue Fassungen des Gesetzes ergangen, darunter die letzte Fassung in Form des siebenten Gesetzes über die Übernahme von Sicherheitsleistungen und Gewährleistungen im Ausfuhrgeschäft, veröffentlicht im Oktober 1957.
 - 2) jetzt: Der Bundesminister für Finanzen der Bundesrepublik.
 - 3) jetzt: des Bundestages.
 - 4) Die Richtlinien selbst sind nicht zur Veröffentlichung bestimmt.
 - 5) Der Bund.
 - 6) als federführender Minister.
 - 7) Deckung durch eine Garantie.
 - 8) Deckung durch eine Bürgschaft.
 - 9) Für reine Dienstleistungen werden keine Fabrikationsrisikodeckungen gewährt.
Dies gilt allerdings nur mit Ausnahmen. So werden Deckungen beispielsweise für Bauleistungen gewährt. Hierüber wird jedoch zusammenfassend unter einem besonderen Abschnitt auf S. 27 eingegangen werden.

an ausländische Staaten und sonstige ausländische Körper -
schaften des öffentlichen Rechts¹⁾ und für Geldforderungen
aus Lieferungen und Leistungen an sonstige ausländische
Schuldner²⁾.

2. Grundsätzliche Ausführungen zur wirtschaftspolitischen Problematik

Der Zweck der gesetzlichen Ermächtigung ist die Deckung
von verschiedenen Risiken im Ausfuhrgeschäft. Jedoch
können nicht alle aus dem Ausfuhrgeschäft resultierenden
Risiken Gegenstand einer Bundesdeckung sein. Die Bundesdek-
kung ist auf bestimmte Risiken beschränkt, die darzulegen
und zu behandeln Zweck dieser Arbeit ist. Hier sei nur vor-
ausgeschickt, daß den Bund bei der Auswahl der deckungsfähigen
Risiken die Überlegung leitete, daß typische Unternehmer-
risiken durch den deutschen Exporteur selbst getragen werden
müssen.

Deckungsfähig sind grundsätzlich nur im Ausland und im Saar-
gebiet liegende Risiken. Von diesem Grundsatz ausgenommen sind
gewisse, im Verkehr mit Berlin liegende Risiken, auf die im
Rahmen dieser Arbeit ebenfalls eingegangen werden wird.

Mit der Einrichtung der Garantien und Bürgschaften beabsich-
tigt der Bund nach eigenen Angaben keineswegs, eine Maßnahme
mit subventionsähnlichem Charakter zu treffen. Das System der
staatlichen Garantien und Bürgschaften zur Förderung der
deutschen Ausfuhr trägt sich daher auch mindestens in Bezug
auf die wirtschaftlichen Risiken selbst. Es läßt sich jedoch
nicht leugnen, daß das System der Bundessicherheitsleistungen
bei einer Abweichung von diesem Grundsatz den heute so um -
strittenen, ja bekämpften Subventionscharakter annehmen würde.
Eine latente diesbezügliche Gefahr ist ohnehin vorhanden,
wenn das System bei Konjunkturrückschlägen beschäftigungs-
und handelspolitische Zielsetzungen unter Aufgabe des Kosten-
deckungsprinzips zu verfolgen tendiert.

1) Deckung durch eine "Bürgschaft".

2) Deckung durch eine "Garantie".

In der gesamten Bürgschaftsverpflichtung des Bundes, die für nahezu alle Wirtschaftsbereiche eingegangen wurde, bilden die Garantien und Bürgschaften zur Förderung der Ausfuhr das Rückgrat der Bundeshilfe. Die dem System zugrunde liegenden Hauptgedanken können wie folgt zusammengefaßt werden:

Die Einrichtung soll dem Exporteur

1. gewisse wirtschaftliche Unternehmerrisiken unter Zugrundeleugung versicherungsmäßiger Überlegungen abnehmen,
2. weitgehend die politischen und daher nicht versicherungsmäßig kalkulierbaren Risiken abnehmen,
3. trotz der nach wie vor knappen Umlaufmittel ermöglichen, Ausfuhrgeschäfte im Rahmen der gegebenen Möglichkeiten durchzuführen.

Dabei schwebt gewissermaßen über dem ganzen System die condition, daß kein Anreiz geboten werden soll, dem Abnehmer Zahlungsbedingungen über das übliche Maß hinaus einzuräumen.

Zur Abgabe und Entgegennahme aller Erklärungen, welche die Gewährung von Garantien und Bürgschaften nach Maßgabe der erwähnten Bedingungen betreffen, sind die Hermes-Kreditversicherungs-Aktiengesellschaft, Hamburg, (Hermes) und die Deutsche Revisions- und Treuhand-Aktiengesellschaft, Frankfurt am Main, (Treuarbeit) vom Bund beauftragt und ermächtigt. Ausgenommen sind nur Erklärungen, die der Bundesschuldenverwaltung vorbehalten sind. Die Abgabe und Entgegennahme der Erklärungen erfolgt namens und im Auftrage des Bundes. Die "Hermes" ist federführend. Die "Treuarbeit" ist dagegen der unterstützende Teil, der über langjährige Vorkriegserfahrungen, insbesondere auf dem Gebiete der Geschäfte mit ausländischen Regierungen, verfügt.

Die Hermes-Kreditversicherungs-Aktiengesellschaft ist eine private Gesellschaft. Das Grundkapital der Gesellschaft in Höhe von 8,00 Millionen DM, wovon 5,40 Millionen DM eingezahlt sind, ist zu 57% im Besitz der Münchener Rückversicherungs Aktiengesellschaft. Der Rest befindet sich ganz überwiegend ebenfalls in festen Händen.

Da Hermes an den Risiken nicht beteiligt ist und nur eine Unkostenerstattung und Bearbeitungsgebühr erhält, weist

die Hermes-Bilanz keine Zahlen über das Mandatargeschäft aus. Diese Tatsache, daß eine private Versicherungsgesellschaft als Mandatar des Staates mit der Geschäftsführung betraut ist, ist prinzipiell von großer wirtschaftspolitischer Bedeutung¹⁾²⁾. Einige Ausführungen hierzu scheinen deshalb angebracht zu sein.

Das System scheint, wie von seiten seiner Verfechter stets angeführt wird, insofern von Vorteil zu sein, als die Auswahl der Exportrisiken und die Bearbeitung der Schadensfälle, sowohl der wirtschaftlichen als auch der politischen, in der Regel schneller und wirkungsvoller durch ein Privatunternehmen erfolgen kann als durch eine regierungseigene Organisation³⁾. Ohne daß der Bund einen Anteil am Kapital der Hermes hat, ist die Hermes somit zum vollgültigen Repräsentanten der Regierung für die Durchführung der Pläne der Bundesregierung bezüglich des Systems der staatlichen Ausführgarantien und -Bürgschaften geworden⁴⁾. Die Entwicklung auf diesen Zustand hin scheint geschichtlich bedingt zu sein, denn im Gegensatz zur staatlichen englischen Exportkreditversicherung schlug bereits die Weimarer Republik den Weg ein, ihre Einrichtung auf privatwirtschaftlicher Grundlage aufzubauen und nur als Rückversicherer in Erscheinung zu treten⁵⁾.

-
- 1) Im übrigen unterliegt die Tätigkeit des aus Hermes und Treuarbeit gebildeten Konsortiums der Kontrolle der Bundesministerien für Wirtschaft und für Finanzen und des Bundesrechnungshofes.
 - 2) Daneben betreibt die Hermes die neu aufgenommene Kreditversicherung für inländische Warenkredite. Auch die privaten Versicherungsgesellschaften ersetzen im Rahmen der neu aufgenommenen Warenkreditversicherung den Versicherungsnehmern den Ausfall an Forderungen aus Warenlieferungen, der dadurch entsteht, daß in die Versicherung eingeschlossene Kunden des Versicherungsnehmers während der Dauer der Versicherung zahlungsunfähig werden.
 - 3) Die Zahl der von Hermes bearbeiteten Deckungsanträge betrug in den letzten Jahren rund 30 000 jährlich.
 - 4) Näheres zur Geschichte siehe Bareau, Paul: "Kreditversicherung" S.1 ff und Bachmann, Gsell, Allenspach: "Die Exportfinanzierung" S.3 ff u. S.12 ff, wie auch Goldschmidt, Erich: "Die Exportkreditversicherung" S.51 - 112. Wichtig ist vor allem aber die Arbeit "Die Exportversicherung mit Unterstützung des Reiches" vom Reichsverband der Deutschen Industrie S.6. Bei Bachmann u.a. finden sich auch interessante geschichtliche Hinweise zur Entwicklung in Großbritannien S.8 ff, Belgien S.14 ff, Frankreich u.a. Länder.
 - 5) So auch Bareau, Paul: "Kreditversicherung" S.15 ff.

Die Frage, warum der Staat sich auf diesem wirtschaftlichen Sektor betätigt, ist viel diskutiert worden. Zweifellos gilt als wichtigster Grund für eine Mithilfe des Staates, daß die Geschäfte mit ausländischen öffentlich-rechtlichen Körperschaften schon wegen ihrer Größenordnung nicht in den verfügbaren privatwirtschaftlichen Rahmen paßten¹⁾. In Deutschland ging die Betätigung der privaten Kreditversicherungsgesellschaften jedenfalls mehr und mehr zurück. 1925 übernahm das Reich als Rückversicherer die Hälfte der politischen Risiken der privaten Versicherungsgesellschaften. In dem Umfange aber, in dem die politischen Risiken entscheidender und die Verluste größer wurden, mußte das Reich nach und nach die Risiken der Versicherungsgesellschaften ganz übernehmen und vollständige Rückversicherung gewähren. So begann auch zwischen dem Reich und Hermes im Jahre 1926 die Verbindung mit einem Abkommen, nach dem die Hermes weniger als die Hälfte des wirtschaftlichen Risikos der Exportkreditversicherung selbst trug, den Rest des wirtschaftlichen Risikos und das gesamte politische Risiko einschließlich des Transferrisikos jedoch dem Staat überließ. Jedenfalls steht fest, daß die ausschließlich politisch bedingten Kreditrisiken ohne die Haftungsbeteiligung des Reiches und heute des Bundes privatwirtschaftlich nicht versichert werden konnten und können²⁾.

Auch nach dem zweiten Weltkrieg blieb dem Bund nur die Möglichkeit, an die frühere Einrichtung der Reichsbürgschaften anzuknüpfen und den wirtschaftlichen Sachinhalt der früheren

-
- 1) Näheres zu dieser schwierigen Problematik siehe Deybeck, Karl von: "Die Bürgschaften der Öffentlichen Hand in rechtlicher, finanzieller und volkswirtschaftlicher Beziehung" S.843 ff und Fischer, Harry: "Die Deutsche Kreditversicherung unter besonderer Berücksichtigung der Lieferantenkredit- und Schuldnerkautionsversicherung" S.7-8. Desgleichen Goltz, Günther: "Die Sicherung des aktiven Bankkredites durch Kreditversicherung" S.20-27, vor allem aber auch der Reichsverband d.dt.Industrie in: "Die Exportversicherung mit Unterstützung des Reiches" S.7 ff.
 - 2) Siehe hierzu auch Baur, Gotthard: "Selbstfinanzierung, Bankenkredit oder Staatskredit" S.15 ff. Er anerkennt als Grund für den Staatskredit - was in unserem Sinne abgewandelt auch für die staatliche Sicherheits- und Gewährleistung gilt -, ein für den Privatkredit zu hohes Risiko.

Exportkreditversicherung in die ihm vorschwebende Lösung der Wiederaufbauprobleme einzubeziehen¹⁾). Dennoch fehlt es auch heute nicht an kritischen Stimmen. Es wird geltend gemacht, daß man kaum noch sagen könne, ob die Sicherheitsleistungen des Bundes zur Förderung der Ausfuhr mehr Ursache oder mehr Wirkung der wirtschaftlichen Entwicklung der Bundesrepublik gewesen sind. In der zweiten, scheinbar unlogischen Alternative ist offensichtlich die Sorge enthalten, daß sich im Laufe der Praxis eine Gewöhnung auch an diese Staatshilfe ergeben habe, wie sie früher, beispielsweise bei den Reichsbürgschaften, nicht bekannt war. Diese bedenklichen Stimmen kommen fast ausnahmslos aus dem Lager derjenigen, die die Auffassung vertreten, daß die staatlichen Garantien und Bürgschaften in das allgemeine Bild des um sich greifenden Interventionismus des Staates und der darauf ausgehenden Forderungen der Wirtschaft gehören. Dennoch kann diese Meinung dann nicht geteilt werden, wenn, wie es der Fall ist, der Staat nur subsidiär hilft.

In den beiden Weltkriegen, insbesondere im zweiten, hat der Staat nachhaltig in weite Bereiche der Wirtschaft eingegriffen. Es ist daher verständlich, daß heute ebenso wie Anfang der zwanziger Jahre die Privatwirtschaft bemüht ist, den Staat aus ihrem Bereich zurückzudrängen. Ohne Klarheit aber über das, was zurückgedrängt werden soll, können solche Bemühungen leicht zum politischen Schlagwort werden. Gewisse Aufgaben, die der Staat heute übernommen hat, lassen sich kaum mehr in private Hände überführen. Selbst Neoliberalisten sind sich darüber klar, daß große Bereiche der staatlichen Bedarfsdeckungswirtschaft erhalten bleiben müssen. Auch die Garantien und Bürgschaften zur Förderung der Ausfuhr sind in den Händen des Staates gut aufgehoben. Es war gerade der

-
- 1) Es ist bezeichnend, daß die Exportrisikogarantiesysteme in den wichtigsten europäischen Ländern ebenfalls staatlicher Natur sind. So z.B. in Großbritannien, Frankreich, Belgien, Holland, Schweden, Dänemark und Italien. Zumindest werden dort die politischen Risiken vom Staat getragen.
 - 2) Sicher gibt es Wirtschaftskreise, die einen allgemeinen Interventionismus nicht nur dulden, sondern sogar fordern.

Liberalismus, der sich damals dafür eingesetzt hat, daß, um private Monopole zu verhindern, diese in die Hände des Staates überführt werden müßten. So sind damit die staatlichen Monopole entstanden, die vornehmlich nach dem Bedarfsdeckungsprinzip arbeiten. Wenn diesen Unternehmen heute vorgeworfen wird, daß sie nicht entsprechende Gewinne erbringen¹⁾, so übersieht man meistens, daß ja nicht das Gewinnstreben wie bei privaten Erwerbsunternehmen vorherrscht, sondern eben das Bedarfsdeckungsprinzip.

Was im übrigen das Problem des Monopols betrifft, so erscheint es abwegig, angesichts der Betätigung nur der Hermes und der Treuarbeit auf dem Gebiete der Gewährung von Garantien und Bürgschaften zur Förderung der Ausfuhr von einem Monopol zu sprechen. Wie aufgezeigt wurde, war bereits die Reichsregierung in Verhandlungen mit allen deutschen Kreditversicherungsge -
sellschaften bemüht, diese zur Lösung des Problems heranzuziehen. Angesichts der Größe gerade der politischen Risiken war keine der damaligen Gesellschaften an einer Übernahme des Geschäftes interessiert²⁾.

3. Die Allgemeinen Bedingungen.

Die Bedingungen, unter denen Garantien und Bürgschaften zur Deckung der verschiedenen Risiken gewährt werden, sind schrift-

-
- 1) Was für die Garantien und Bürgschaften des Bundes zur Förderung der Ausfuhr nicht zutrifft.
 - 2) Erst im Juli 1956 hat der Gerling-Konzern den Betrieb einer Ausfuhrkreditversicherung aufgenommen. Er versichert ebenfalls das Risiko der Insolvenz, nicht jedoch Risiken politischen Charakters, darunter auch die Risiken des zwischenstaatlichen Zahlungsverkehrs. Angenommen werden Geschäfte im Fakturenwert ab DM 75 000,--.

lich niedergelegt.

In den Bedingungen werden alle Rechte und Pflichten des Bundes wie auch des Deckungsnehmers niedergelegt. Aus dieser Beschränkung auf allgemeine Normen resultiert die Notwendigkeit, Abweichungen hiervon im Deckungsdokument aufzuführen, sei es durch Aufnahme zusätzlicher Vereinbarungen oder durch Einschränkung bestimmter Regeln der allgemeinen Bedingungen¹⁾. Auf die wesentlichsten Bestimmungen der Allgemeinen Bedingungen wird im Rahmen dieser Arbeit eingegangen werden. Hier sei nur darauf

1) Ähnlich auch Bölle, Adolf, in: "Die Garantien und Bürgschaften des Bundes zur Förderung der Ausfuhr" i. DWD-Sdrbl. Nr. 1 v. 1.6.53.

hingewiesen, daß sich die Bedingungen in vielfacher Hinsicht unterscheiden. Allgemeine Bedingungen sind stets in erster Linie ein wesentliches Merkmal für die Qualität einer Versicherung. Erst dann ist die Prämie von Bedeutung.

4. Der Interministerielle Ausschuß.

Dem aus Hermes und Treuarbeit gebildeten Konsortium wurde ein interministerieller Ausschuß übergeordnet. Seine Aufgabe besteht darin, über die Anträge auf Gewährung von Garantien und Bürgschaften zu entscheiden. Dem Ausschuß gehören Angehörige des Hermes, der Treuarbeit und der Bundesregierung an. Sachverständige des Bankwesens, der Industrie und des Handels können zu den Beratungen des Ausschusses hinzugezogen werden.

5. Natur der Garantien und Bürgschaften.

In dem hier behandelten Sinne handelt es sich, rechtlich betrachtet, bei Garantien und Bürgschaften um das gleiche, d.h. um gemischte Verträge, die u.a. sowohl Elemente des Garantie- als auch des Bürgschaftsvertrages enthalten. Es ist daher nicht möglich, aus der alternativen Anwendung der Bezeichnungen "Garantie" oder "Bürgschaft" Rückschlüsse auf die zivilrechtliche Natur des Vertrages zu ziehen. Die hier angewendete Terminologie ist aus der Entwicklung beider Deckungsformen zu erklären.

Als eine Garantie im hier anzuwendenden Sinne sind diejenigen Deckungen des Bundes aufzufassen, die für Geschäfte deutscher Exporteure mit privaten ausländischen Abnehmern gewährt werden, während der Begriff "Bürgschaft" bei Geschäften deutscher Exporteure mit ausländischen Staaten oder sonstigen Körperschaften des öffentlichen Rechts die zutreffende Bezeichnung für die Bundesdeckung ist.

Die unterschiedliche Behandlung geht also von der Wesensverschiedenheit der ausländischen Abnehmer aus. Sie ist gewissermaßen zwangsläufig, denn es liegt in der Natur der öffentlich-

rechtlichen Körperschaften, daß für sie, anders als beim Kaufmann, die Grundsätze des bürgerlichen und Handelsrechts nicht ausschließlich maßgebend sind.

Die Einrichtung des Bundes stellt keine Versicherung dar¹⁾. Der zwischen dem Bund einerseits und dem Garantie- und Bürgschaftsnehmer andererseits zustande gekommene Vertrag kommt in seiner beabsichtigten rechtlichen Wirkung einer Bürgschaft gleich. Es sei daran erinnert, daß auch Bürgschaftsübernahmen durch Versicherungsgesellschaften nicht immer als Versicherungsgeschäfte und Verträge dieser Art nicht als Versicherungsverträge anerkannt werden. Wenn dennoch häufig im Zusammenhang mit den vom Bund und früher vom Reich gewährten Garantien und Bürgschaften von einer "Exportkreditversicherung" gesprochen wurde²⁾, so lag dieser Bezeichnung sicher die Überlegung zugrunde, daß durch die Bildung einer Gefahrengemeinschaft zur Deckung eines künftigen ungewissen Bedarfes und durch die Anwendung des Gesetzes der großen Zahl aus der Bürgschaft eine Kreditversicherung werde. Jedoch macht eine genaue Begriffsbestimmung "Kreditversicherung" aus verschiedenen Gründen Schwierigkeiten³⁾. Die Bezeichnung "Kreditversicherung" kann ohne Bedenken als Sammelbezeichnung für mehrere Versicherungszweige gewählt werden, die es sich zur Aufgabe machen, durch gegenseitige Deckung denjenigen zufälligen und schätzbaren Geldbedarf ganz oder teilweise zu befriedigen, der seine Ursachen in den Vermögensverlusten hat, die durch Gewährung bestimmter Kredite entstehen können. Doch sieht man von dieser Bezeichnung bei dem Garantie- und Bürgschaftssystem des Bundes zur Förderung der Ausfuhr ab⁴⁾.

1) So auch Bölle, Adolf, in: "Die Garantien und Bürgschaften des Bundes zur Förderung der Ausfuhr" im DWD-Sonderblatt der "Nachrichten für den Außenhandel" Nr. 1 vom 1.6.53.

2) Auch die frühere Literatur trägt vornehmlich diese Bezeichnung.

3) Selbst bei Anwendung der Manes'schen allgemeinen Begriffsbestimmungen.

4) Näheres zum Wesen von Garantien und Bürgschaften siehe Aries, Wilhelm: "Die Kreditversicherung" S.67 - 79.

6. Definition der Begriffe "Privatgeschäft" und "Regierungsgeschäft".

Die Allgemeinen Bedingungen unterscheiden zwischen Privat- und Regierungsgeschäften. Diese Unterscheidung resultiert aus der Tatsache, daß bei Privatgeschäften andere Risiken zur Entstehung gelangen als bei Regierungsgeschäften.

Die Definition des Privatgeschäftes ist relativ einfach: es handelt sich hierbei um Geschäfte, bei denen der ausländische Abnehmer entweder eine natürliche oder eine juristische Person des Privatrechts ist.

Schwieriger und mehr umstritten war jedoch lange Zeit die Definition des sog. Regierungsgeschäftes. Hierunter wird heute nicht nur verstanden ein Geschäft mit

1. einer ausländischen Regierung, sondern auch mit
2. jeder ausländischen öffentlich-rechtlichen Körperschaft, die den Auftrag aus öffentlichen Mitteln bezahlt,
3. jeder ausländischen Privatfirma, die handelsrechtlich gesehen zwar als Privatfirma auftritt, für deren schuldrechtliche Verpflichtung sich jedoch eine ausländische öffentlich-rechtliche Körperschaft selbstschuldnerisch verpflichtet. In der Regel wird diese der Staat oder die Staatsbank sein. Geben der Staat oder die Staatsbank keine selbstschuldnerische Bürgschaft, sondern eine Garantie, so darf diese in der Wirkung nicht schwächer als eine selbstschuldnerische Bürgschaft sein.

Wird dagegen diese selbstschuldnerische Bürgschaft oder eine gleichwertige Garantie nur für einen Teil des geschuldeten Betrages gegeben, so wird das Geschäft als Privatgeschäft behandelt mit der Maßnahme, daß die Forderung des deutschen Exporteurs nicht durch eine Bürgschaft, sondern durch eine Garantie gedeckt wird.

Die Länder des Ostblocks haben in aller Regel ihre Wirtschaft verstaatlicht. Infolgedessen kann gesagt werden, daß Lieferungen an diese Staaten fast ausnahmslos als Regierungsge-

schäfte anzusprechen sind. Demzufolge werden im Verkehr mit diesen Ländern nur Bürgschaften, nicht aber Garantien gegeben. Es handelt sich um die Staaten

1. Albanien,
2. Bulgarien,
3. Jugoslawien,
4. Polen,
5. Rumänien,
6. Sowjetunion,
7. Tschechoslowakei,
8. Ungarn,
9. Volksrepublik China.

Eine Ausnahme von dieser Regel machen Aufträge der öffentlichen Hand in der Indischen Union, für die seitens des Bundes ebenfalls Bürgschaften gewährt werden können, wenn diese Aufträge nach den in Indien geltenden Bestimmungen nicht direkt an den deutschen Lieferanten, sondern an einen zwischengeschalteten indischen Importeur gegeben werden. Dabei ist Voraussetzung, daß der indische Importeur seine Rechte aus dem Vertrag mit der indischen Behörde an den deutschen Lieferanten abtritt¹⁾²⁾.

Ausländische Banken mit hoheitlichen Befugnissen werden wie Körperschaften des öffentlichen Rechts behandelt, wenn diese Eigenschaft der betreffenden Bank durch Einzelentscheidung zugestanden wurde³⁾⁴⁾.

1) Es genügt eine stille Zession.

2) Die wirtschaftlichen Risiken, die durch die Einschaltung des indischen Importeurs zusätzlich entstehen, werden jedoch von der Deckung ausgeschlossen.

3) Bisher ist dies nur bei den türkischen Banken Denizcilik Bankasi T.A.O., Istanbul, Eti Bank Ankara, Iller Bankasi, Ankara, Sümer Bank, Ankara, Türkiye Emlak Kredi Bankasi A.O., Ankara, und der Türkiye Cumhuriyeti Ziraat Bankasi, Ankara, und beim brasilianischen Banco do Brasil S.A., Rio de Janeiro, sowie bei der Banque de Grèce, Athen, geschehen.

4) Näheres zu der Frage, wie der internationale Handel vor sich geht, wenn ihn Länder betreiben, deren Wirtschaftsprozess durch Zentralverwaltungsstellen gelenkt wird, siehe Eucken, Walter: "Grundsätze der Wirtschaftspolitik" ab S.95.

7. Deckungsfähige Geschäfte und deckungsfähige Erzeugnisse.

71. Allgemeines und Grundsätzliches.

Nicht alle Exportgeschäfte werden mit einer Bundesdeckung gesichert. Der Deckungsschutz bleibt solchen Geschäften vorbehalten, die den deutschen Interessen dienen. Diese Voraussetzung muß insbesondere von den zwischen dem deutschen Exporteur und seinem ausländischen Abnehmer vereinbarten Zahlungsbedingungen erfüllt sein¹⁾. Neben Geschäften, die den deutschen Interessen nicht dienen, werden beispielsweise auch solche Exportsendungen von der Deckungsmöglichkeit ausgeschlossen, für die deutsche Deviseninländer in vollem Umfange haften, sei es durch selbst übernommene Bürgschaften oder Garantien, sei es in anderer Weise. Nur wenn sich die Haftung des deutschen Deviseninländers auf nur einen Teil der aus solchen Sendungen resultierenden Forderungen bezieht, ist die Möglichkeit der Deckung dieser Forderungen durch den Bund gegeben. Allerdings ist dann auch nur ein entsprechender Teil des gesamten Forderungsbetrages deckbar, und zwar derjenige, für den die Haftung des deutschen Deviseninländers nicht übernommen wurde. Sieht die Haftungsübernahme durch den deutschen Deviseninländer eine Befreiung von seiner vertraglichen Haftungsverpflichtung für die Fälle vor, in denen der ausländische Schuldner aus bestimmten politischen, im Ausland liegenden Gründen die Forderung nicht erfüllen kann, so können diese politischen Risiken durch den Bund in Deckung genommen werden²⁾.

In der Regel wird eine Bestellung durch den Exporteur in das Land zu liefern sein, in dem der Besteller seinen Sitz hat. Verlangt jedoch der ausländische Kunde die Auslieferung seiner Bestellung nicht in seinem, sondern in einem anderen Lande, so schließt der Bund die Deckung der hierdurch entstehenden zusätzlichen Risiken aus. Es wäre sehr wünschenswert, wenn der Bund präzisieren würde, was er unter derartigen zusätzlichen Risiken versteht. Wenn darunter alle jene Risiken fallen, die nicht bei einer Auslieferung im Bestellerlande, sondern nur auf Grund der Auslieferung im dritten Lande entstanden

1) Hierauf wird später noch eingegangen werden.

2) Vorausgesetzt, daß sie den "Allgemeinen Bedingungen" entsprechen.

sind, kann der Deckungsschutz für derartige Geschäfte illusorisch werden. Bei derartigen Geschäften ist daher sehr zu empfehlen, vor Andienung der Risiken an den Bund genaue Auskunft darüber einzuholen, was unter diesen zusätzlichen Risiken im konkreten Einzelfalle verstanden werden kann. Einen anderen Sachverhalt stellt die vom Bund gebilligte Möglichkeit dar, daß der Transportweg in das Käuferland von dem sonst üblichen Weg abweicht. Das bedeutet, daß der Bund die zugesagte Haftung nicht deshalb ausschließt, weil ein abweichender Transportweg eingeschlagen wurde und dadurch zusätzliche Risiken entstanden sind.

Aber auch nicht jede Fertigung, gleich, welche Erzeugnisse in ihrem Ablauf hergestellt werden, kann durch Bundesdeckungen gesichert werden.

So werden beispielsweise Garantien und Bürgschaften zur Abdeckung des Fabrikationsrisikos grundsätzlich nur für die Erzeugung von solchen Gütern gewährt, die eine Spezialanfertigung oder lange Herstellungsfristen erfordern.

Dieser Beschränkung kann schlechthin kein Einwand entgegen gehalten werden; denn in aller Regel werden gerade bei Sonderfertigungen oder bei der wertmäßigen Bedeutung gerade langfristiger Lieferungen wirtschaftliche oder politische Ereignisse, die die Versendung der Ware nach ihrer Fertigstellung oder auch bereits nach Aufnahme der Fertigung deren Vollendung unmöglich machen, ein überdurchschnittlich hohes Risiko darstellen, das bis zur Vernichtung des Ausfuhrbetriebes gehen kann¹⁾²⁾.

Zudem trägt diese Beschränkung auch den eingetretenen Veränderungen in der Zusammensetzung der Exportgüter der europäischen Staaten Rechnung. Es kann konstatiert werden, daß der Anteil

-
- 1) Die Deckung des Fabrikationsrisikos ist daher auch für die finanzierenden Banken von außerordentlich großer Bedeutung.
 - 2) Auch Kemmer, Helmut, verweist in: "Die Methodik der Außenhandelsfinanzierung vom Standpunkt des Betriebes aus gesehen" S. 114 ff darauf, daß Fabrikationsrisiken nicht in allen, sondern nur in den Fällen von Spezialfertigungen und solchen von langfristiger Dauer zu finden sind.

der Investitionsgüter am Export, vornehmlich nach den überseeischen unentwickelten Gebieten, stark gestiegen ist. Denn der in aller Welt in Angriff genommene Ausbau der Industrie und der Versorgungsbetriebe im Rahmen der meist mehrjährigen Entwicklungspläne erfordert in erster Linie Investitionsgüter.

Bei der Waren-Garantie Berlin sind Waren, die vom Bundesgebiet nach Berlin (West) geliefert werden, ohne jede Ausnahme deckungsfähig.

Dagegen werden im Verkehr von Berlin (West) nach dem Bundesgebiet nur Lieferungen und Beförderungen solcher Waren gedeckt, für die Ursprungszeugnisse des Senats von Berlin vorliegen, wie sie für das Umsatzsteuervergütungsverfahren gemäß Art.III des Gesetzes zur Förderung der Wirtschaft von Berlin (West)¹⁾ ausgestellt werden²⁾³⁾.

Schließlich sind bestimmte Transportmittel ebenfalls nicht deckungsfähig. Der Schutz aus der Transportmittel-Garantie Berlin erstreckt sich z.B. nur auf Transportmittel, die im Rahmen des Binnenschiffahrtverkehrs, des Güterfernverkehrs einschließlich des Möbelfernverkehrs und des eigenen Werkfernverkehrs des Lieferanten eingesetzt werden, nicht dagegen auf die transportierte Ware. Statthaft ist im Rahmen dieser Garantie der Einsatz von Binnenschiffen, Lastkraftwagen und Zugmaschinen mit Anhängern sowie von Spezialfahrzeugen.

Beim Einsatz von Landfahrzeugen wird die Garantie davon abhängig gemacht, daß die Voraussetzungen der Vorschriften für den Güterfernverkehr bzw. den Möbelfernverkehr oder der Sondervorschriften für den Werkfernverkehr des Güterkraftverkehrsgesetzes⁴⁾ erfüllt sind.

1) I.d.F. v. 27.4.57 (BGBl.I S.400).

2) Soweit der Wortlaut des Merkblattes der "Hermes".

3) Bei Lieferungen nach Berlin muß jedoch der Runderlaß Außenwirtschaft des Bundesministers für Wirtschaft Nr.89/54 (künftig nur kurz "RA" genannt) mit seinen Änderungen wegen der darin aufgeführten sog."Vorbehaltsgüter" beachtet werden. Näheres zum RA Nr.89/54 und seinen Änderungen siehe Ausführungen zum Fabrikationsrisiko auf S. 82

4) GÜKG vom 17.10.1952 in BGBl.I S.697 und GVBl.Berlin Nr.93 vom 31.12.52 S.1185, i.d.F. des Änderungsgesetzes vom 3.6.1957 in BGBl.I S.593.

72. Exportnebangeschäfte.

Auch Forderungen aus Exportnebangeschäften sind deckungsfähig. Darunter werden die Geschäfte der Spediteure, Frachtführer, Reeder usw. verstanden. Jedoch muß es sich bei der Forderung um eine eigene, rechtlich selbständige Forderung des Spediteurs etc. handeln und schließlich muß der Verkauf der Waren, in dessen Zusammenhang die Nebenleistung erbracht wird, für Rechnung eines deutschen Exporteurs erfolgen.

73. Unterlieferungen.

Voraussetzung für die Garantierung oder Verbürgung einer Forderung ist grundsätzlich, daß die ihr zugrunde liegende Lieferung und Leistung ganz oder überwiegend deutscher¹⁾ Herkunft ist. Die Lieferfirma hat deshalb bei Einreichung des Antrags auf Übernahme einer Garantie oder Bürgschaft zu erklären, ob und inwieweit

1. die Lieferungen deutscher Herkunft sind,
2. die Leistungen durch deutsche Arbeitskräfte ausgeführt werden.

Außerdem wird zur Voraussetzung gemacht, daß sichergestellt ist, daß der ausländische Zulieferant bei Erhöhung des Risikos einer Anordnung des Bundes auf Einstellung der Fabrikation nachkommen wird.

Selbst in den Fällen, in denen der ausländische Teil an der Gesamtfertigung den deutschen Teil nicht übersteigt, ist eine Deckung der Zulieferung dann nicht möglich, wenn der ausländische Lieferungsanteil aus dem Bestellerlande selbst kommt. Der Ausschluß der nicht diesen Voraussetzungen gerecht werdenden ausländischen Unterlieferungen wirkt nicht ganz überzeugend, wenn wir die Regeln für die Einbeziehung von Transitgeschäften²⁾ kennenlernen.

Es gibt Grenzfälle, in denen die Beachtung der angeführten Prinzipien bedeutungsvoll für eine richtige Entscheidung ist.

1) Westdeutscher.

2) Siehe nächster Absatz.

Entstehen beispielsweise Ausfuhr Risiken bei einem Konstruktionsbüro, so ist die Unterscheidung wichtig, ob das Büro im Hinblick auf das zu garantierende oder zu verbürgende Exportgeschäft als reine Handelsfirma für die vom Fabrikanten bezogenen Güter, als Teilerhersteller - Unterlieferant - oder ausschließlich als Konstrukteur tätig wird.

Handelt das Büro als Händler, so gelten die allgemein für Exporthändler zutreffenden Bestimmungen. Agiert das Büro hingegen als Konstrukteur oder Unterlieferant, so werden normale Fabrikationsrisikodeckungen gewährt¹⁾.

74. Transitgeschäfte.

Die Bedingung, daß Lieferungen und Leistungen überwiegend deutscher Herkunft sein müssen, schließt Transitgeschäfte nicht aus der Deckungsmöglichkeit aus. Bei der früheren Ausfuhrkreditversicherung war der Bruttogewinn derartiger Transitschäfte deckbar. Mit Rücksicht auf die devisenschaffende Bedeutung des Transitgeschäftes²⁾ wurde vorgesehen³⁾, daß Transitschäfte, sowohl ungebrochener als auch gebrochener Art, mit dem vollen Fakturenwert wie andere Liefergeschäfte gedeckt werden können, wenn der Exporteur Deutscher im Sinne der Bestimmungen ist⁴⁾.

Die Einbeziehung von Transitgeschäften in die Bundesdeckung geht offensichtlich von der Überlegung aus, daß die Leistung des Transithändlers eine deutsche Leistung ist, wenn er nur eben Deutscher im staatsrechtlichen und devisenrechtlichen

1) Ob beim Haupt- oder Unterlieferanten entscheidet sich nach den vorangegangenen Grundsätzen.

2) So Bölle, Adolf: "Die Garantien und Bürgschaften des Bundes zur Förderung der Ausfuhr" in Nr.1 der Nachrichten für den Außenhandel.

3) Entsprechend der englischen Lösung.

4) Unter einem ungebrochenen Transitschäft ist ein Geschäft zu verstehen, bei dem ein deutscher Exporteur im Ausland Ware kauft, die er an einen Abnehmer in einem anderen ausländischen Staat weiter veräußert, ohne daß die Ware deutsches Gebiet berührt. Bei einem gebrochenen Transitschäft dagegen gelangt die im Ausland gekaufte Ware erst nach Deutschland, ehe sie an einen Abnehmer in einem anderen ausländischen Staat weiter veräußert wird. Dabei kann die Ware vor Weiterleitung an das Abnehmerland geringfügig bearbeitet oder neu verpackt werden.

Sinne ist. Somit ist diese Voraussetzung auch in den Fällen erfüllt, in denen ein Deutscher ein Exportgeschäft abschließt, das er durch überwiegende Zulieferungen aus dem Ausland realisiert. Deshalb ist ein strenger Ausschluß von Geschäften mit überwiegenden Unterlieferungen aus dem Ausland aus der Deckungsmöglichkeit nur schwer verständlich.

Der Grund für diese unterschiedliche Behandlung dürfte historisch bedingt sein. Zu Zeiten ihrer Entstehung war die staatliche Garantie für die Ausfuhr-Risiken zweifellos in erster Linie ein Mittel der Beschäftigungspolitik¹⁾. Das war daran zu erkennen, daß die Gewährung einer Deckung in aller Regel ausdrücklich auf arbeitsintensive Güter, die ganz oder wenigstens größtenteils im Inland hergestellt wurden, beschränkt war. Dieser beschäftigungspolitische Grundsatz ist auch noch bei den vom Bund getroffenen Voraussetzungen für die Einbeziehung von Unterlieferungen zu erkennen. Es läßt sich jedoch nicht leugnen, daß die Gewährung von Bundesdeckungen zumindest in der Zeit nach dem zweiten Weltkrieg auch von handelspolitischen Gesichtspunkten abhängig ist. Es darf nur auf unsere unausgeglichene Dollarbilanz verwiesen werden. Die vom Bund geschaffenen Voraussetzungen für die Einbeziehung von Transitgeschäften lassen nun offensichtlich den Gedanken der Beschäftigungspolitik fallen, hat doch die Einbeziehung von Transitgeschäften in die Bundesdeckung mit derartigen beschäftigungspolitischen Überlegungen keinen Zusammenhang mehr. Wichtig schien bei der Einbeziehung des Transithandels in die Bundesdeckung offensichtlich die Überlegung zu sein, daß daraus Devisenzuflüsse resultierten. Somit hat sich die Einbeziehung der Transitgeschäfte in die Bundesdeckung als rein handelspolitisches Mittel erwiesen. Es ist aber nicht verständlich, warum diese Überlegungen bei der Einbeziehung von Unterlieferungen nicht in dem gleichen Ausmaß Platz greifen sollen.

75. Off-shore-Geschäfte.

Bestellungen der Vereinigten Staaten von Amerika, die im Rahmen ihres europäischen Hilfsprogramms von amerikanischen Regierungs-

1) Über den Zweck der staatlichen Garantien und Bürgschaften auf dem Ausfuhrsektor wurde auf S. 7 ausführlich eingegangen.

dienststellen nicht in den Vereinigten Staaten selbst, sondern in der Bundesrepublik Deutschland placiert werden - sogenannte off-shore-Aufträge - gelten grundsätzlich als Auslandsgeschäfte, können aber nur verbürgt werden, wenn die Bezahlung in US-Dollar erfolgt¹⁾. Näher soll an dieser Stelle auf diese Geschäfte nicht eingegangen werden. Die ihnen eigene Problematik wird an anderer Stelle erörtert werden²⁾.

T E I L II : D i e e i n z e l n e n r e l e v a n t e n =====

R i s i k e n . =====

A. A l l g e m e i n ü b l i c h e R i s i k e n .

1. Das Prinzip der Risiken-Zusammenfassung.

Nachstehend sollen nunmehr die einzelnen, im Ausfuhrhandel relevanten Risiken behandelt werden. Dabei ist der Grundsatz der zusammenhängenden Deckung der Risiken streng zu beachten. Dieser Grundsatz bedeutet, daß der Bund bei der Deckung der verschiedenartigen Risiken nach dem Grundsatz verfährt, daß alle abdeckbaren Risiken nur zusammen abgedeckt werden können³⁾. Lehnt daher der Bund die Deckung der in der wirtschaftlichen Sphäre liegenden Risiken eines Geschäftes mit einem ausländischen Privatkunden wegen dessen schlechter Bonität ab, so ist auch eine Deckung der in der politischen Sphäre liegenden Risiken nicht möglich. Dies gilt selbst dann, wenn der Garantiennehmer bereit wäre, die wirtschaftlichen Risiken selbst zu tragen. Eine Beschränkung auf die Deckung nur der politischen Risiken kommt nur dann ausnahmsweise in Betracht, wenn der deutsche Lieferant und der ausländische Abnehmer wirtschaftlich gesehen identisch sind⁴⁾. Das einzelne Exportgeschäft wird also in Bezug auf seine Förderungswürdigkeit durch eine Bundesdeckung als Ganzes betrachtet⁵⁾.

1) Also ausdrücklich nicht in deutscher Mark.

2) siehe S. 126

3) Auf die Ausnahme beim Konvertierungs- und Transferrisiko wird bei deren Behandlung noch eingegangen werden.

4) Beispielsweise bei Lieferung eines deutschen Exporteurs an seine unter anderem Firmennamen bestehende Tochtergesellschaft.

5) So Schallehn, Ernst: "Garantien und Bürgschaften der Bundesrepublik Deutschland zur Förderung der deutschen Ausfuhr".

Eine Ausnahme von diesem Grundsatz, derzufolge die politischen Risiken auch dann separat weitergedeckt werden, selbst wenn ein wirtschaftliches Risiko nicht mehr besteht, wird bei der Erörterung des Abnehmerisikos erwähnt werden¹⁾²⁾.

2. Das Fabrikationsrisiko.

Mit Aufnahme einer Fertigung entsteht das Risiko, daß die Fertigung der Ware nicht fortgesetzt werden kann, weil beim ausländischen Besteller ein Vermögensverfall droht oder ein solcher Vermögensverfall bereits eingetreten ist. Diese Insolvenz des ausländischen Bestellers wird als wirtschaftlicher Garantiefall bezeichnet.

Die Fortsetzung der Fertigung der Ware kann aber auch aus politischen Gründen unmöglich geworden sein oder voraussichtlich unmöglich sein werden. Liegen derartige politische Gründe vor, so spricht man vom politischen Garantiefall.

Es ist dabei zu beachten, daß die soeben aufgezählten Fälle nur private ausländische Abnehmer betreffen.

Nun wird allerdings nicht jede Insolvenz des ausländischen privaten Bestellers vom Bund gedeckt. Vielmehr wird der wirtschaftliche Garantiefall nur dann als gegeben angesehen, wenn mit Bezug auf das Vermögen des Bestellers

1. ein Konkursverfahren eröffnet oder mangels Masse abgelehnt worden ist, oder
2. ein amtliches Vergleichsverfahren eröffnet worden ist, oder
3. ein außeramtlicher Vergleich (Stundungs-, Quoten- oder Liquidationsvergleich) abgeschlossen worden ist, oder
4. eine Zwangsvollstreckung wegen einer Forderung nicht zur vollen Befriedigung geführt hat, oder
5. infolge nachgewiesener anderer ungünstiger Umstände eine Bezahlung aussichtslos erscheint, insbesondere eine Zwangs-

1) siehe S. 28.

2) Innerhalb der umfangreichen Risikoliteratur beachte der Leser auch insbesondere Eucken's grundsätzliche Ausführungen zum "Risiko als Problem" in seinem Buch "Die Grundlagen der Nationalökonomie" auf den Seiten 139-141.

vollstreckung oder ein Konkursantrag keinen Erfolg versprechen¹⁾.

Desgleichen wird auch nicht jeder politische Grund, aus dem heraus die weitere Fortsetzung der Fertigung der Ware unmöglich geworden ist oder sein wird, als Deckungsfall anerkannt.

Der politische Garantiefall wird vielmehr nur dann als vorliegend angesehen, wenn diese Folge ausschließlich infolge von

1. Krieg oder kriegerischen Ereignissen im Ausland,
2. Aufruhr oder Revolution im Ausland
3. oder von Maßnahmen außerdeutscher Regierungen eintritt.

Bei Regierungsgeschäften wird die Existenz wirtschaftlicher Risiken verneint. Zwar ist eine Zahlungs u n f ä h i g k e i t auch bei einem Regierungspartner denkbar²⁾, doch lässt sich dieser Zustand ex definitione auf politische Gründe zurückführen. Die Bedingungen kennen daher nur den politischen, nicht aber den wirtschaftlichen Bürgschaftsfall.

Der politische Bürgschaftsfall wird dann als vorliegend angesehen, wenn die Fertigstellung der Ware dem Bürgschaftsnehmer nicht zugemutet werden kann, weil der Besteller im Liefervertrag vereinbarte Vorauszahlungen sechs Monate nach ihrer Fälligkeit nicht geleistet hat, oder wenn die soeben aufgezählten Ereignisse wie Krieg oder kriegerische Ereignisse im Ausland oder Aufruhr oder Revolution im Ausland oder Maßnahmen außerdeutscher Regierungen die weitere Fertigung der Ware unmöglich gemacht haben oder unmöglich machen könnten.

Wir finden den politischen Bürgschaftsfall ähnlich definiert wie den politischen Garantiefall³⁾, jedoch muß die Versendung

-
- 1) Siehe § 5 (1) der Bedingungen. Anders ausgedrückt: Gedeckt wird das Risiko, das dem deutschen Hersteller der Ware wegen eines Vermögensverfalles des ausländischen Bestellers entsteht.
 - 2) z.B. Staatsbankrott.
 - 3) Bis auf den Tatbestand der Nichtzahlung, jedoch wird Nichtzahlung nicht auf wirtschaftliche, sondern auf politische Ursachen zurückgeführt.

der Ware im politischen Garantiefälle a u s s c h l i e ß l i c h auf die festgelegten Ereignisse zurückzuführen sein. Insoweit also wirtschaftliche Gründe mit hineinspielen, wird das Vorliegen eines a u s s c h l i e ß l i c h politischen Ga-
rantiefalles verneint.

Das Fabrikationsrisiko kann im Rahmen einer Garantie oder Bürgschaft zur Deckung des Fabrikationsrisikos abgedeckt werden. Grundsätzlich werden diese Garantien und Bürgschaften für reine Dienstleistungsgeschäfte nicht gewährt. Das ergibt sich bereits aus der Natur des Risikos, welches eben in der Fabrikation liegt. Jedoch hat der Bund diesen Grundsatz mit den gesondert erteilten Garantien und Bürgschaften für Auslandsge-
schäfte der deutschen Bauwirtschaft durchbrochen¹⁾. Allerdings muß im Zusammenhang mit der Leistung auch eine Warenlieferung an den ausländischen Bauherrn vorliegen.

Die Erfahrung hat gezeigt²⁾, daß bis jetzt die sogenannten klassischen wirtschaftlichen Garantiefälle, nämlich Konkurs, Vergleich etc. selten vorkommen. Vielmehr finden sich nur jene Fälle, in denen der ausländische Abnehmer die Dokumente nicht aufnimmt oder die Wechsel nicht einlöst wegen vorübergehender Illiquidität, ohne daß die bei der Definition des Garantiefalles aufgezählten Situationen vorliegen. Dagegen liegt der Schwerpunkt des Fabrikationsrisikos bei den politischen Risiken und hier wiederum im Geschäft mit ausländischen Regierungen. Kriegerische Ereignisse, Aufruhr und Revolution im Ausland oder die zitierten Maßnahmen außerdeutscher Regierungen sind die typischen, von der Deckung umfaßten politischen Fabrikationsrisiken³⁾. Das bedeutet, daß der (politische) Bürgschaftsfall in aller Regel der häufigste ist. Das dürfte daran liegen, daß die weitaus größte Zahl der für die Deckung des Fabrikationsrisikos in Frage kommenden Geschäfte Regierungsgeschäfte sind, d.h. Geschäfte mit ausländischen Staaten und sonstigen ausländischen öffentlich-rechtlichen Körperschaften. Wenn diese

-
- 1) Die allgemeinen Garantie- und Bürgschaftsbedingungen finden auch bei der Deckung von Bauleistungen Anwendung.
2) So Schallehn, Ernst: "Garantien und Bürgschaften der Bundesrepublik Deutschland zur Förderung der deutschen Ausfuhr" V-2.) Seite 2
3) Regierungsgeschäfte.

Vertragspartner die vertraglichen Abmachungen nicht einhalten, so sind die Gründe hierfür schlechthin meistens politischer Natur¹⁾²⁾.

3. Das Verkaufswagnis.

Nicht nur der Fabrikationsprozess, sondern auch der Absatzprozess, und dieser in besonderem Maße, ist einer Vielzahl von Risiken ausgesetzt. Eines hiervon ist das Verkaufswagnis, d.h. das Risiko, keinen Käufer zu finden. Dieses Verkaufswagnis wird vom Bund nicht gedeckt. Maßgebend für die Überlegung des Bundes bei der Auswahl der deckungsfähigen Risiken war der Gedanke, daß typische Unternehmerrisiken durch den deutschen Exporteur selbst getragen werden müssen.

4. Das Abnehmerisiko.

Das Abnehmerisiko besteht in der Gefahr, daß der Käufer die Abnahme der gekauften Ware nach dem Vertragsabschluß verweigert. Liegt eine Abnahmeverweigerung vor, so kommt ein eigentliches Kreditrisiko an sich nicht zur Entstehung, weil das Abnehmerisiko dem Kreditrisiko vorgelagert ist³⁾.

Es zeigt sich nun, daß das Abnehmerisiko vom Bund unterschiedlich behandelt wird. Bei Privatgeschäften, also bei Geschäften mit privaten ausländischen Abnehmern, wird das Abnehmerisiko nur ausnahmsweise gedeckt. Es ist in der Regel grundsätzlich durch den Exporteur zu tragen. Bei Regierungsgeschäften ist es in aller Regel gedeckt⁴⁾.

In den Bedingungen wird das Abnehmerisiko nicht erwähnt. Es ist dort nur festgelegt, daß der wirtschaftliche Garantiefall auch dann als gegeben angesehen wird, wenn nicht nur die Fertigung, sondern auch die Versendung der Ware unmöglich geworden ist

1) Lichey, Werner, verweist beispielsweise in: "Die Systeme der Exportrisikogarantie etc." S.34 darauf, daß der belgische Staat die Übernahme des wirtschaftlichen Bürgschaftsfalles mit der Begründung ablehnt, die politischen Risiken würden die kommerziellen weitaus überwiegen.

2) Im übrigen wird auf die Ausführungen auf S. 31 verwiesen.

3) Zum Kreditrisiko siehe die Ausführungen auf S. 31.

4) Vorausgesetzt, was noch ausgeführt werden wird, daß die Zahlungsbedingung "Kasse gegen Dokumente" vereinbart wurde.

oder voraussichtlich sein wird¹⁾). Auch bei der Definition des politischen Garantiefalles ist die eingetretene oder wahr - scheinlich unmögliche Versendung das Kriterium bei der Aus - lösung des Deckungsfalles¹⁾). Schließlich heißt es sogar, daß die effektiv eingetretene oder voraussichtlich eintreten - de Unmöglichkeit der Abnahme und Versendung der Ware aus den dort erwähnten Gründen den politischen Bürgschaftsfall aus - lösen, Da alle diese Überlegungen bei der Behandlung von Garantien und Bürgschaften zur Deckung des Fabrikationsrisikos relevant sind, ist es nicht unverständlich, wenn der Eindruck entsteht, als handle es sich in der Tat um Risiken des Fabri - kationsprozesses. Demgegenüber wird hier die Auffassung vertre - ten, daß mit der Beendigung des Fabrikationsprozesses auch keine ihm eigentümlichen Risiken mehr entstehen können. An den Fabrikationsprozess schließt sich der Absatzprozess an. Alle Risiken, die diesem Absatzprozess eigentümlich sind, müssen diesem zugerechnet werden. Sie sind dann keinesfalls mehr Risi - ken des Fabrikationsprozesses.

Es erscheint daher notwendig, die Dinge im Zeitablauf, also dynamisch, zu betrachten und folgende Unterscheidung zu treffen:

Stellt sich bereits w ä h r e n d des Fabrikationsprozesses heraus, daß - wie die Bedingungen sich ausdrücken - aus den erwähnten Gründen die Abnahme und Versendung der Ware bereits unmöglich geworden sind oder unmöglich sein werden, so bedeu - tet das, daß die Fortsetzung der Fertigung in aller Regel - d.h. wenn keine anderweitige Verwendungsmöglichkeit besteht - zwecklos geworden ist. In der Tat ist dann ein dem Fabrikati - onsprozess zugehöriges Risiko entstanden, und zwar w e i l die Abnahme und Versendung der Ware unmöglich geworden sind. Stellt sich dieser Tatbestand jedoch n a c h B e e n d i - g u n g des Fabrikationsprozesses heraus, so ist nach der hier vertretenen Auffassung kein dem Fabrikationsprozess zugehöriges, also kein Fabrikationsrisiko, sondern ein im Bereich des Absatz - prozesses liegendes Risiko entstanden²⁾).

1) Immer natürlich aus den dort aufgeführten Gründen.

2) Eben das Abnahmerisiko.

Unter Berücksichtigung der zum Fabrikationsrisiko gemachten Ausführungen bedeutet das, daß das Abnehmerisiko bei Privateschäften nur dann gedeckt ist, wenn die Annahmeverweigerung auf eine echte und nachhaltige Verschlechterung der wirtschaftlichen Lage des Abnehmers zurückzuführen ist. Nicht dagegen ist es gedeckt, wenn die Abnahmeverweigerung auf Böswilligkeit des Abnehmers, oder, anders ausgedrückt, auf dessen Zahlungsunwilligkeit basiert¹⁾.

Beim politischen Bürgschaftsfall²⁾, also bei Regierungsgeschäften, ist es gleichgültig, ob die nicht rechtzeitige Leistung vertraglich ausbedingener Vorauszahlungen innerhalb von sechs Monaten oder die Nichtaufnahme von Dokumenten³⁾ innerhalb von sechs Monaten nach Ankunft der Ware im Schuldnerland auf die Zahlungsunfähigkeit oder Zahlungsunwilligkeit des ausländischen Bestellers zurückzuführen ist. Damit ist das Abnehmerisiko in jedem Falle gedeckt.

Hat ein privater Abnehmer die Aufnahme der Dokumente böswillig, d.h. ohne daß bei ihm eine nachhaltige Vermögensverschlechterung eingetreten ist, verweigert, so muß der Exporteur besonders aufmerksam vorgehen. Er wird in einem solchen Falle natürlich sofort versuchen, für die Ware, soweit dies überhaupt möglich ist, sofort einen anderen Abnehmer zu finden. Findet er diesen und zahlt der neue Abnehmer bar, so besteht ein wirtschaftliches Risiko nicht mehr. Nach dem Grundsatz der Unteilbarkeit der Risiken dürften, da entweder alle Risiken nur gemeinsam oder keines der Risiken Deckung finden können, auch die politischen Risiken ebenfalls nicht mehr gedeckt werden. Der Ausschluß der politischen Risiken aus der vom Bund zugesagten Deckung wäre jedoch gegen Treu und Glauben. Aus diesem Grunde werden ausnahmsweise auch die politischen Risiken für sich gesondert gedeckt. Ist dagegen der neue Abnehmer nicht bereit, in die Zahlungsbedingungen des alten Abnehmers einzutreten, verlangt er vielmehr die Einräumung eines Kredites, der von der dem Bund mitgeteilten Zahlungsbedingung Kasse gegen Dokumente abweicht, so entfällt jede Deckung. Wir werden diesen Fall bei der Erörterung des Ausschlusses der Haftung noch kennen lernen. Hier sei vorweg nur bemerkt, daß jede Abweichung von den vom

1) Inwieweit aber auch diese Fälle einer Deckung unterliegen, wird auf S. 66 bei den Ausführungen zum Mindererlösrisiko ausgeführt werden.

2) Siehe auch S. 16

3) Falls als Zahlungsbedingung "Kasse gegen Dokumente" vereinbart wurde.

Bund genehmigten Zahlungsbedingungen ohnehin den Ausschluß der Bundeshaftung zur Folge hat. Findet dagegen der Exporteur keinen weiteren Abnehmer, so empfiehlt sich auf alle Fälle, Verbindung mit dem Bund aufzunehmen, damit dieser den drohenden Garantiefall anerkennt und seine Genehmigung zur anderweitigen bestmöglichen Verwertung erteilt. In diesem Falle bleiben alle Risiken gedeckt.

5. Das Kreditrisiko.

51. Zur weiteren Problematik.

1. Das Kreditrisiko - in den Bedingungen wird es nicht ausdrücklich genannt - beinhaltet die Gefahr, daß ein gewährter Kredit nicht oder nur teilweise zurückgezahlt wird. Die Bedingungen sprechen davon, daß die garantierte bzw. verbürgte Forderung die im Vertrag mit dem ausländischen Schuldner für Lieferungen und Leistungen als Preis vereinbarte Geldforderung¹⁾ ist. Praktisch wird damit der Kredit des Lieferanten an den Abnehmer gedeckt. Der Ausdruck "Warenkredit" wäre nicht charakteristisch genug, da ein solcher Ausdruck praktisch auch Kredite einschließt, die beispielsweise von Banken zur Zwischenfinanzierung von Warenkäufen und -verkäufen gewährt werden. Dagegen bezeichnet der gewählte Ausdruck des Kredites des Lieferanten das Wesen insofern, als der Kreditgeber genannt wird, woraus resultiert, daß der Kredit nur entweder für gelieferte Waren oder für Leistungen gewährt werden kann. Natürlich können als reine Finanzdarlehen gegebene Kredite eines Lieferanten auch in Warenlieferungen gewährt werden. In diesen Fällen wäre ein Unterschied zwischen einem Warenkredit im o.a. Sinne und einem reinen Finanzkredit nur sehr schwer oder überhaupt nicht feststellbar²⁾. Doch wird diese Möglichkeit offensichtlich in Kauf genommen.

2. Das Kreditrisiko und die aus ihm resultierende Problematik sind im Verlaufe der Geschichte immer wieder Gegenstand von

-
- 1) Bei Gewährung einer Bürgschaft verzichtet der Bund - wie auch beim Fabrikationsrisiko - auf die ihm als Bürgen nach §§ 768, 770-772 BGB zustehenden Einreden. Es handelt sich dabei in der Hauptsache um den Verzicht auf die Einrede der Vorausklage.
2) denn auch die Länge der Zahlungsziele erlaubt keine allgemein gültige Feststellung hierüber.

Versuchen gewesen, Maßnahmen zu seiner Eindämmung oder Abwendung zu treffen. Schon die Bibel berichtet von zahllosen Versuchen zur Minderung dieses Kreditrisikos in vorchristlicher Zeit. Die Warnung Salomos: "Seid nicht bei denen, die ihre Hand verhaften und für Schulden Bürge werden"¹⁾ läßt darauf schließen, daß Bürgschaftsleistungen bereits damals in größerem Umfange vorkamen und offensichtlich ebenfalls nicht ohne Risiko waren²⁾.

War es in den ersten Jahren der Zeit nach dem zweiten Weltkrieg der Mangel an Finanzierungsmöglichkeiten schlechthin, so ist es heute die finanzielle Anspannung der Betriebe, die sich ausdehnen können und wollen, die den Sicherheitsleistungen des Bundes den rechten Sinn gibt. Zu dem allgemeinen Kreditrisiko kommen die erheblich längeren Fristen der Geschäftsabwicklung und damit der erhöhte Kreditbedarf hinzu.

Zu dem in die Garantie eingeschlossenen wirtschaftlichen Risiko, das alle jene Verlustmöglichkeiten umfaßt, deren Ursache in der Person des Schuldners liegt, also vor allem die Zahlungsunfähigkeit des Schuldners, muß bemerkt werden, daß dieses kommerzielle Risiko an sich nicht als spezifisches Exportrisiko angesehen werden kann, denn das gleiche Risiko findet sich natürlich auch im Inlandsgeschäft, bei dem der Schuldner ebenfalls zahlungsunfähig werden kann. Jedoch tritt eine schwerwiegende Differenzierung hinzu: Dieses kommerzielle Risiko ist beim Export naturgemäß bedeutend größer als beim Inlandsgeschäft, weil es im Außenhandel anders als im Binnenhandel auf Grund der räumlichen Entfernung zum Kunden, der sprachlichen Verschiedenheiten, der Verschiedenheiten des Rechts und nicht zuletzt auf Grund der Verschiedenheiten der Handelsusancen nicht möglich ist, die Bonität und das Geschäftsgebahren des ausländischen Kunden genauso sorgfältig und exakt zu überprüfen wie im Binnenhandel. Auch für die Banken ist es nicht immer ganz leicht, die Bonität des Geschäftspartners im Ausland rich-

1) Sprüche 22, Vers 26.

2) Ausführliches zur Geschichte der Gewährleistung und Versicherung von Krediten siehe Schimmelpfeng, W.: "Das Problem der Credit-Versicherung" S.3 ff.

tig zu beurteilen. Hier entstehen Risiken, erhebliche sogar. Eine Verschlechterung der Konjunkturlage kann sie bedrohlich anwachsen lassen. Hinzu kommt, daß bei eintretenden Insolvenzen die vorhandene Masse nur zu einem Teil die ohnehin schon gefährdeten Forderungen deckt; denn die Zahl und Höhe der b e v o r r e c h t i g t e n Forderungen ist erheblich gestiegen, und nicht selten verschlingen sie den größten Teil der verbliebenen Masse. Dem Unternehmer verursachen diese Tatsachen manche Kopfzerbrechen; er wird täglich vor die Frage gestellt, in welchem Umfange und auf welche Dauer Kredite noch vertretbar sind.

Daß das kommerzielle Risiko im Außenhandel größer als im Binnenhandel ist, bedeutet natürlich nicht, daß die Schadenswahrscheinlichkeit auf Grund langjähriger Erfahrungen nicht abschätzbar wäre. Ganz im Gegenteil: Die Schadenswahrscheinlichkeit ist schätzbar und nicht zuletzt deshalb ist das kommerzielle Risiko auch im Export versicherungs- resp. in unserem Sinne gesprochen - deckungsfähig.

3. Daß nicht alle wirtschaftlichen Risiken deckungsfähig sind, ergibt sich aus der besonderen Materie des Kredites. Der in einer Lebensversicherung Versicherte wird sich durch die Tatsache der Versicherung seines Lebens in der Regel nicht anders verhalten als vorher. Er wird insbesondere nicht wegen der bestehenden Lebensversicherung sein Leben mutwillig verkürzen. Eine Versicherung gegen Feuergefahr läßt bei manchem Versicherungsnehmer wohl auch gelegentlich die Versuchung aufkommen, sein versichertes Vermögen absichtlich abbrennen zu lassen¹⁾.

Doch wirken bei diesen Beispielen das persönliche Interesse des Versicherten an dem individuellen Wert des versicherten Gutes, sein Gewissen und schließlich die Strenge des Gesetzes als Hemmnis, so daß solche mutwillig herbeigeführten Versicherungsfälle immer als Ausnahmen auftreten. Von vornherein kann bei diesen Versicherungsarten auf die Sorgfalt des Versicherungsnehmers gerechnet werden. Soweit aber doch die schuldige Sorg-

1) Es gibt Beispiele genug dafür, daß dies von vornherein der Grund zur Versicherung war.

falt unterlassen wird, sind solche Fälle leicht zu kontrollieren.

Die Situation ist dagegen eine völlig andere, wenn der kaufmännische Kredit in eine Versicherung resp. Garantierung oder Verbürgung einbezogen wird. Wer seine Aussenstände versicherungsmäßig gedeckt hat, wird oft zu der Ansicht verleitet, sich mit der Prämie seine Bequemlichkeit erkaufte zu haben. In aller Regel bildet das Risiko, das auf dem Kreditgeber lastet, ein großes Agens dafür, daß die Geschäftswelt sich gegenseitig in ihrer Kreditfähigkeit beobachtet und kontrolliert. So lange ein Geschäftsmann durch die Sorge beunruhigt wird, daß eine Insolvenz eines seiner Kunden ihn um sein Vermögen bringen kann, wird er sein Geschäft energisch in mäßigen Grenzen zu halten bemüht sein. Mit einer Deckung des Kredites wird das Risiko in seiner Wirkung als umsatzmäßigendes Element völlig verändert. Der Kaufmann wird sich nicht nur sagen, daß ihm Verluste aus dem gegenwärtigen Umsatz gegen eine verhältnismäßig geringe Prämie ersetzt werden, sondern er wird, weil sein Unternehmungsgeist von der drückenden Fessel der Befürchtung von Insolvenzen seiner Kunden befreit wurde, in aller Regel unbesorgt weiter expandieren und sich auch um den weiteren Schaden, den ihm sonst fremde Insolvenzen zufügen könnten, wenig kümmern. So würde sich als Folge der Deckung des Kredites das Risiko des Kredites unvermeidlich vervielfältigen. Es würde durch die Deckung des Kredites geradezu eine Vermehrung der Gefahren eintreten, während es doch anerkanntermaßen zum eigentlichen Wesen einer Versicherung gehört, auf eine Verminderung der Gefahren hinzuwirken¹⁾²⁾.

4. Auch bei Durchsicht der Bedingungen für die Gewährung von Garantien und Bürgschaften des Bundes zur Deckung des Kredit-

-
- 1) Wie wir bereits ausführten, handelt es sich bei den Garantien und Bürgschaften des Bundes auf dem Ausfuhrsektor nicht um eine Versicherung im strengen Sinne einer solchen Definition.
 - 2) Auch Kalveram, W., spricht in: "Die Prüfung der Kreditwürdigkeit", S.1 von der Kreditleichtfertigkeit nach dem ersten Weltkrieg, um dann anschließend Schacht's Bemerkung zu zitieren, "daß eine Ausweitung des Kredits so lange möglich sei, als die volle Sicherheit bestehe, daß der Kredit zurückgezahlt werden könne. Solange dieser Grundsatz beachtet werde, gebe es überhaupt keine Grenze für Kreditausweitungen".

risikos stoßen wir auf die Tatsache, daß das Vorliegen des Deckungsfalles unterschiedlich entweder von einer echten nachhaltigen Vermögensverschlechterung des Kunden abhängig gemacht wird - so bei Privatgeschäften - oder daß eine bloße Zahlungsunwilligkeit zur Auslösung des Deckungsfalles genügt - so bei Regierungsgeschäften.

Demzufolge wird die Forderung beim wirtschaftlichen Garantiefall als uneinbringlich nur dann angesehen, wenn die bereits bei der Behandlung des Fabrikationsrisikos aufgeführten Voraussetzungen vorliegen. Das ist nur dann der Fall, wenn mit Bezug auf das Vermögen des Schuldners oder dessen Nachlass

1. ein Konkursverfahren eröffnet oder mangels Masse abgelehnt worden ist, oder
2. ein amtliches Vergleichsverfahren eröffnet worden ist, oder
3. ein außeramtlicher Vergleich (Stundungs- Quoten- oder Liquidationsvergleich) abgeschlossen worden ist, oder
4. eine Zwangsvollstreckung wegen der garantierten Forderung nicht zur vollen Befriedigung geführt hat, oder
5. infolge nachgewiesener ungünstiger Umstände eine selbst teilweise Bezahlung aussichtslos erscheint, insbesondere eine Zwangsvollstreckung oder ein Konkursantrag keinen Erfolg versprechen.

Es muß also ein echter Vermögensverfall des (privaten) Kunden vorliegen.

Dagegen genügt es zur Auslösung des (politischen) Bürgschaftsfalles¹⁾, d.h. als Beweis dafür, daß die Forderung uneinbringlich geworden ist, wenn der ausländische Schuldner die Forderung sechs Monate nach ihrer Fälligkeit nicht erfüllt hat, wobei es ganz gleichgültig ist, ob die Nichterfüllung auf einem echten Vermögensverfall oder einer Zahlungsunwilligkeit des ausländischen Schuldners beruht.

Begrifflich kann das Kreditrisiko somit unterteilt werden in das Risiko der Zahlungsunfähigkeit und in das Risiko der Zah-

1) Regierungsgeschäft.

lungsunwilligkeit des ausländischen Schuldners. An sich handelt es sich hierbei um zwei in ihrer Natur völlig verschiedene Risiken. Aus dieser Differenzierung ergibt sich denn auch der wesentlichste sachliche Unterschied zwischen den Garantien und Bürgschaften¹⁾.

Diese Sachlage ist darauf zurückzuführen, daß das Kredit-Risiko bei Geschäften mit ausländischen Regierungen in aller Regel als rein politisches Risiko betrachtet wird oder - anders ausgedrückt - daß das Vorhandensein wirtschaftlicher Risiken, d.h. des Risikos einer Vermögensverschlechterung des Abnehmers bei Regierungsgeschäften auf politische Ursachen zurückgeführt und damit als politisches Risiko umgedeutet wird.

Maßgebend für die Entwicklung zu dieser Auffassung hin war zweifellos die bereits nach dem ersten Weltkrieg einsetzende staatliche Beeinflussung des internationalen Handels- und Zahlungsverkehrs, durch welche die nichtkommerziellen Exportrisiken derart anschwellen, daß die Versicherung der kommerziellen Risiken bei den privaten Versicherungsgesellschaften, wie sie bis dahin an sich möglich war, ohne eine ergänzende Deckung der politischen und wirtschaftspolitischen Risiken nur noch eine geringe exportfördernde Wirkung ausüben konnte. Diese Wandlung zeigte sich insbesondere in den Jahren zwischen 1920 und 1930 erstmals beim Export nach Rußland. Es war festzustellen, daß das kommerzielle Risiko bei Geschäften mit Sowjetrußland mit dem politischen Risiko identisch wurde, weil Sowjetrußland in seiner verstaatlichten, zentral geleiteten Wirtschaft überhaupt keine privaten Importeure kannte. Die Gegenleistung des russischen Importeurs, also des Staates, hing also einzig und allein vom Willen und der Fähigkeit des Staates ab, dem ausländischen Exporteur den Gegenwert seiner Lieferungen in Form von im Ausland verwendungsfähigen Devisen zur Verfügung zu stellen. Die politischen und wirtschaftspolitischen Faktoren blieben somit allein ausschlaggebend. Da die Exporteure aber in den meisten Fällen nicht in der Lage waren, diese außerhalb ihres Geschäftsbereiches liegenden Risiken zu

1) So auch Bölle, Adolf: "Die Garantien und Bürgschaften des Bundes zur Förderung der Ausfuhr" in Nachrichten für den Außenhandel Nr.1 vom 1.6.53.

übernehmen, mußte der Staat, wollte er nicht aus wirtschafts- und beschäftigungspolitischen Gründen auf die Durchführung solcher Exporte verzichten, sich zur Übernahme dieser politischen Risiken, und wenn auch nur teilweise, entschließen¹⁾²⁾.

5. Ein Grenzfall verdient eine besondere Erwähnung. So kann eine Koppelung des wirtschaftlichen mit dem politischen Garantiefall auftreten. Es wurde bereits eingangs darauf hingewiesen, daß Lieferungen und Leistungen an eine ausländische Privatfirma, für deren Schulden eine ausländische öffentlich-rechtliche Körperschaft eine selbstschuldnerische Bürgschaft oder gleichwertige Garantie in dem Sinne abgegeben hat, daß nur für einen Teil des Schuldbetrages gebürgt oder garantiert wurde, als Privatgeschäft und nicht als Regierungsgeschäft behandelt werden. In diesen Fällen wird der Garantiefall nur dann als gegeben erachtet³⁾, wenn beim ausländischen Abnehmer (Hauptschuldner) der vorher erwähnte Vermögensverfall eingetreten ist⁴⁾ und anschließend der Bürge oder Garant die Forderung innerhalb von sechs Monaten nicht erfüllt.

Bezüglich weiterer Kopplungsmöglichkeiten, d.h. des gleichzeitigen Auftretens sowohl des politischen als auch des wirtschaftlichen Garantiefalles, sei auf die Ausführungen zu den Besonderheiten bei der Deckung von Akkreditivgeschäften verwiesen.

-
- 1) Näheres zur Theorie, insbesondere der "marktbedingten Risiken", siehe Ruberg, Carl: "Risikoschätzung auf Grund der Marktbeobachtung" S.3 ff.
Ferner sei auf die Ausführungen von Fischer, Harry: "Die deutsche Kreditversicherung unter besonderer Berücksichtigung der Lieferantenkredit- und Schuldnerkautionsversicherung" S.2 ff verwiesen.
Siehe aber auch Goldschmidt, Erich: "Die Exportkreditversicherung" S.13 - 20.
 - 2) Zum Kreditrisiko selbst sei bemerkt, daß Nicklisch, Heinrich: "Die Betriebswirtschaft" 1932, S.446 das Kreditrisiko innerhalb des Ertragserzielungsprozesses zur Gruppe der Absatzrisiken rechnet. Dagegen gliedert Mellerowicz, K.: "Kosten und Kostenrechnung" 1933, S.92 die Risiken nach betriebswirtschaftlichen Hauptfunktionen und rechnet dabei das Kreditrisiko zur Hauptgruppe der Finanzierungsrisiken.
 - 3) Und zwar ausdrücklich nur hinsichtlich des durch den Bürgen oder Garanten gedeckten Teils der Forderung.
 - 4) Die aufgezählten Voraussetzungen der allgemeinen Garantiebedingungen müssen erfüllt werden.

6. Die politischen und wirtschaftspolitischen Risiken, d.h. die Risiken, die auf Grund politischer und wirtschaftspolitischer Interventionen der Handelsländer der Welt entstehen, sind dem Einflußbereich der deutschen Exporteure vollständig entzogen. Sie gehören nicht zu den normalen Geschäftsrisiken und sind auch nicht kalkulierbar.

Sie entziehen sich also auch jeder versicherungstechnischen Abschätzung. Deshalb haben die privaten Versicherungsgesellschaften in allen Ländern eine Versicherung dieser Risiken auf eigene Rechnung abgelehnt¹⁾. Bisher entstand das Hauptrisiko bei den gedeckten Exportgeschäften, ähnlich wie wir es beim Fabrikationsrisiko sahen, nicht aus wirtschaftlichen, sondern aus politischen und währungsmäßigen Faktoren. In aller Regel wird die Nichtzahlung sonst völlig solventer Käufer durch höhere Gewalt bestimmt, wobei diese höhere Gewalt entweder von politischen Unruhen oder ungünstigen Wirtschaftsentwicklungen wie Transferschwierigkeiten oder Blockierung von Einzahlungen in Landeswährung, Devisenkontrollen und sogar vom Verbot von Zahlungen ins Ausland ausgeht. Vielleicht liegt das Fehlen der Risiken aus wirtschaftlichen Faktoren daran, daß sich in krisenfesten Zeiten²⁾ im allgemeinen das Schwergewicht der Insolvenzursachen immer auf subjektive Faktoren, wie Unfähigkeit, Betrug und Untreue verlagert, wobei zu berücksichtigen ist, daß diese "subjektiven" Faktoren immer verhältnismässig selten sind³⁾⁴⁾.

-
- 1) Die politischen Risiken, soweit sie deckungsfähig sind, werden jedoch aus methodologischen Gründen erst später, und zwar ab S. 47 behandelt werden. Eine Ausnahme macht das soeben behandelte Kreditrisiko bei Regierungsgeschäften.
 - 2) Und von einer solchen krisenfesten Zeit können wir im Augenblick sprechen.
 - 3) Von diesen subjektiven Faktoren können Diebstahl, Raub, Erpressung und Betrug im Rahmen einer Vertrauensschadenversicherung, d.h. Personenkautionsversicherung, bei einer privaten Versicherungsgesellschaft abgedeckt werden. Gegenstand einer solchen Versicherung ist der Vermögensschaden, der dem Versicherungsnehmer während des Einschlusses der Wagnispersonen in die Versicherung durch die soeben aufgeführten Versicherungsfälle entsteht. Als Wagnispersonen gelten dabei der Versicherungsnehmer und, soweit dieser an der Ausübung jeglicher Tätigkeit für den Versicherten verhindert ist, sein etwaiger Stellvertreter.
 - 4) Nochmals sei hervorgehoben, daß die politischen Risiken erst ab S. 47 behandelt werden.

52. Bedeutung der Zahlungsbedingungen.

Es liegt in der Natur des Kreditrisikos, daß die Ausdehnung der Zahlungsziele, d.h. die Ausweitung der Kreditfristen, auch die im Exportgeschäft liegenden Risiken außerordentlich stark vergrößert. Die Entwicklung ging dahin, daß an Stelle der früher üblichen kurzen Kreditfristen für Warenlieferungen bereits in der Zeit zwischen den beiden Weltkriegen mehrjährige Warenkredite gewährt werden mußten. Nach dem ersten Weltkrieg war es hauptsächlich die Sowjetunion, die als Voraussetzung jeden Exports nach Rußland verlangte, daß die Zahlungen durchschnittlich über zwei Jahre gestundet werden mußten. Nach dem zweiten Weltkrieg waren es hauptsächlich die unentwickelten, sich industrialisierenden Länder Südamerikas, Afrikas und Asiens, die mehrjährige Warenkredite forderten. Die Länder dieser Erdteile wollten auf diese Weise den Aufbau ihrer Industrie mit Hilfe von ausländischem Kapital finanzieren, weil sie infolge der eingetretenen Strukturwandlungen des internationalen Kapitalmarktes das erforderliche Kapital nicht im benötigten Ausmaße erhalten konnten¹⁾.

Die Zahlungsbedingungen, denen der Bund zugestimmt hat, werden im Garantie- bzw. Bürgschaftsdokument aufgeführt.

Jede nicht genehmigte Abweichung von diesen Zahlungsbedingungen führt daher, wie wir noch sehen werden²⁾, zum Ausschluß der Haftung des Bundes.

1) Bachmann-Gsell-Allenspach: "Die Exportfinanzierung etc." S.3 verweisen darauf, daß, obwohl genaue Angaben über die gegenwärtige durchschnittliche Kreditdauer bei Warenexporten fehlen, viele Einzelfälle dennoch zeigen, daß Warenkredite von vier bis sechs Jahren nicht mehr zu den Ausnahmen zählen. Dort auch auf S.25 ff detailliertes Eingehen auf die Entwicklung der Zahlungsziele.

2) Siehe hierzu S.90.

Die vereinbarten Zahlungsbedingungen müssen den deutschen Interessen dienen¹⁾.

Der Bund behält sich eine gesonderte Beurteilung der Zahlungsbedingungen vor. Er ist an eine etwa erteilte Genehmigung der Zahlungsbedingungen durch das zuständige Landwirtschaftsministerium oder die beweisbare Auffassung des Exporteurs, daß die vereinbarten Zahlungsbedingungen keiner Genehmigung bedürfen, nicht gebunden²⁾. Der Bund prüft aus dem ausgeführten Grundsatz heraus sowohl die Zahlungsbedingungen als auch die Art der zu exportierenden Ware und schließlich auch das Land, wohin sie ausgeführt werden soll. Der Export innerhalb Europas wird dabei anders bewertet als die Ausfuhr nach Übersee.

Auf diesen Grundsatz ist es zurückzuführen, daß der Bund für die Ausfuhr nach mehreren Ländern bestimmte Zahlungsbedingungen³⁾ vorschreibt, die eingehalten werden müssen, wenn der Bund eine Deckung übernehmen soll. Der Ausschluß der Geschäfte mit abweichenden Zahlungsbedingungen ist dann nicht immer

-
- 1) Nach den Bestimmungen des Runderlasses Außenwirtschaft Nr. 89/54 muß beim Abschluß eines Ausfuhrvertrages für die deutsche Ware das günstigste Entgelt erzielt werden, wobei es nicht niedriger als der Marktpreis des Verbrauchslandes sein darf.

Es ist allgemein genehmigt, solche Zahlungsbedingungen mit den ausländischen Abnehmern zu vereinbaren, wie sie im Verkehr mit dem jeweiligen Käuferland handels- und branchenüblich sind. Nicht handelsübliche Zahlungsziele bedürfen der Genehmigung des zuständigen Landwirtschaftsministeriums. Der Bundeswirtschaftsminister hat sich vorbehalten, für den Warenverkehr mit einzelnen Ländern besondere Zahlungs- und Lieferbedingungen festzusetzen. Z.Zt. bestehen solche Bedingungen für Albanien, Bulgarien, Jugoslawien, Polen, Tschechoslowakei, Ungarn und die Volksrepublik China.

- 2) Eine Ausnahme bildet die Deckung des Konvertierungs- und Transfer-Risikos, die noch im einzelnen behandelt wird. Beschränkt sich die Deckung ausschließlich auf diese Risiken, so setzt der Bund voraus, daß sich die vereinbarten Zahlungsbedingungen im Rahmen der behördlich zugelassenen Grenzen bewegen. Er prüft dies jedoch nicht vorher.
- 3) beispielsweise "Kasse gegen Dokumente".

auf die Bonität der ausländischen Abnehmer zurückzuführen. Nach dem Grundsatz sollen keine Geschäfte gedeckt werden, die zwar nicht verboten sind, die aber doch schlechtere als die üblichen Zahlungsbedingungen enthalten.

Eine individuelle Beurteilung der Zahlungsbedingungen wird stets bei Großanlagengeschäften angestellt, während bei der Prüfung des Konsumgüterexportes schematischer verfahren wird¹⁾. Eine Deckung für Großanlagengeschäfte sollte daher schon vor ihrem Abschluß möglichst frühzeitig beantragt werden, damit der Bund gegebenenfalls bei der Abfassung der Vertragsbedingungen entsprechend seinen Grundsätzen mitwirken kann. Es wird dadurch vermieden, daß für einen bereits fest abgeschlossenen Ausfuhrvertrag die Bundesdeckung wegen ungünstiger Zahlungsbedingungen versagt wird.

Es gibt nun gewisse Abweichungen, die der Exporteur unter Umständen nicht beachtet, und die dennoch relevant für die Haftung des Bundes, resp. für deren Ausschluß sind. Im folgenden soll auf sie eingegangen werden.

Es sind dies insbesondere die Eigenarten von Akkreditivgeschäften. Wird aus Akkreditiven gezahlt, so greifen besondere Überlegungen und Bedingungen Platz. Entscheidend ist dabei, ob die Akkreditive *g e g e n* oder *n a c h* Vorlage der Dokumente zahlbar gestellt wurden. Ein Geschäft, bei dem aus dem Akkreditiv *n a c h* Vorlage der Dokumente gezahlt werden soll, beinhaltet mit Blick auf die Person des Schuldners wesentlich größere Risiken als ein Geschäft, bei dem der Schuldner erst dann in den Besitz der Dokumente und damit der Ware gelangt, wenn er den Kaufpreis gezahlt hat. Naturgemäß muß *ein* gegen Vorlage der Dokumente zahlbar gestelltes Akkreditiv gleichzeitig auch unwiderruflich sein, da andernfalls die Möglichkeit bestehen würde, daß das eröffnete Akkreditiv während der Beförderungsdauer der Ware bis zu ihrem Eintreffen am Bestimmungsort und der damit zeitlich fällig werdenden Aufnahme der Dokumente widerrufen werden könnte, was zur Folge haben würde,

1) So auch Schallehn, Ernst, in: "Garantien und Bürgschaften der Bundesrepublik Deutschland zur Förderung der deutschen Ausfuhr" VI-1.) S.1.

daß ein vorher nicht vorhandenes Risiko zur Entstehung gelangen würde. Deshalb macht der Bund einen Unterschied zwischen *g e g e n* Vorlage der Dokumente und *n a c h* Vorlage der Dokumente zahlbar gestellten Akkreditiven.

Des besseren Verständnisses wegen ist folgende Überlegung zweckmässig: Im Kaufvertrag sei Zahlung aus einem Akkreditiv vereinbart. Die Ware sei bereits versandt und nähere sich ihrem Bestimmungsort. Ist nun das Akkreditiv nicht unwiderruflich eröffnet worden, so besteht die Möglichkeit seines Widerrufs während der Transportzeit, und zwar ohne Rücksicht darauf, ob das Akkreditiv *g e g e n* oder *n a c h* Vorlage der Dokumente zahlbar gestellt wurde. Ganz gleich, ob der Käufer die Dokumente aufnimmt oder ihre Aufnahme verweigert: Im letzteren Falle hat sich das Abnehmerisiko realisiert, im erstgenannten Falle nicht. Wurden die Dokumente aufgenommen und ging die Ware damit in den Besitz des Käufers über, so ist die Bezahlung der Ware vorerst noch offen, denn das eröffnete Akkreditiv wurde ja widerrufen. Wurde das Akkreditiv jedoch *u n w i d e r r u f l i c h* zahlbar gestellt, so wird in jedem Falle gezahlt, nämlich entweder *g e g e n* Übernahme der Dokumente, also im gleichen Zeitpunkt, oder *n a c h* Übernahme der Dokumente, also innerhalb einer bestimmten Zeit nach der Übernahme. Gezahlt wird in jedem Falle, daran ist kein Zweifel.

Diese Ausführungen machen deutlich, daß bei Geschäften mit der vereinbarten Zahlungsbedingung "Kasse gegen Dokumente aus unwiderruflichem Akkreditiv" das Kreditrisiko, also ein wirtschaftliches Risiko, nicht gegeben ist. Das bedeutet aber keineswegs, daß auch die politischen Risiken etwa nicht existent geworden sind¹⁾.

Nun aber lernten wir bereits den Grundsatz des Bundes von der "Unteilbarkeit der Risiken" kennen. Demzufolge wurde bisher bei Ausfuhrgarantien die Deckung nur des politischen Risikos abgelehnt, wenn durch günstige Zahlungsbedingungen, beispielsweise durch Eröffnung eines unwiderruflichen Akkreditivs, ein

1) Grundlegende Ausführungen zu Akkreditivgeschäften als solche finden sich bei Beckmann, Liesel: "Die betriebswirtschaftliche Finanzierung" ab S.107

wirtschaftliches Risiko nicht entstand. Dabei wurde nicht berücksichtigt, daß die aus dem Akkreditiv verpflichtete (ausländische) Bank zahlungsunfähig werden konnte. Diesem Nachteil wurde zumindest für einen Teil der Akkreditivgeschäfte Rechnung getragen. Nach wie vor kann zwar das Kredit-Risiko bei solchen Akkreditivgeschäften, bei dem die aus dem Akkreditiv verpflichtete ausländische Bank den Kaufpreis bei Vorlage der Dokumente zu zahlen hat, nicht gedeckt werden¹⁾.

Doch kann die Deckung für sowohl das politische als auch für das wirtschaftliche Risiko, die beide sowohl beim Käufer wie auch bei der akkreditivführenden ausländischen Bank auftreten können, gewährt werden, wenn das Akkreditiv nicht bereits bei Vorlage der Dokumente, sondern erst zu einem späteren Zeitpunkt fällig gestellt wurde, ja, als *conditio sine qua non* nach dem Grundsatz der Unteilbarkeit der Risiken muß jetzt eine Deckung sowohl des politischen als auch des wirtschaftlichen Risikos geschlossen beantragt werden²⁾.

Da bei der Indeckungnahme des wirtschaftlichen Risikos stets die Bonität der aus dem Vertrag zur Zahlung Verpflichteten zu prüfen ist, muß dem Bund neben dem Käufer auch die akkreditivführende ausländische Bank benannt werden.

Zu beachten ist folgendes:

Eröffnet der ausländische *p r i v a t e* Abnehmer ein Akkreditiv bei einer ausländischen Bank, die eine Privatbank ist,

-
- 1) Es bleibt daher nur die Deckungsmöglichkeit für das Konvertierungs- und Transfer-Risiko und für das Zahlungsverbots- und Moratoriumsrisiko, worauf noch zurückzukommen sein wird. Die wirtschaftlichen Risiken mit Bezug auf den ausländischen Besteller und die ausländische Akkreditivbank bleiben dann jedoch ungedeckt.
 - 2) Es sei denn, der Exporteur wünscht die Deckung des politischen als auch des wirtschaftlichen Ausfuhr-Risikos nicht. Die Ausführungen besagen nur, daß es nicht möglich ist, nur eines der beiden Risiken, also entweder nur das politische oder nur das wirtschaftliche Risiko, in Deckung zu geben.

so wird der wirtschaftliche Garantiefall dann als eingetreten angesehen, wenn sowohl die Bank als auch der Abnehmer zahlungsunfähig geworden sind.

Wurde das Akkreditiv des ausländischen p r i v a t e n Abnehmers aber bei einer Bank mit öffentlich-rechtlichem Status eröffnet, so gilt der Garantiefall als eingetreten, wenn die Bank ihren Verpflichtungen innerhalb von sechs Monaten nach vereinbarter Fälligkeit nicht nachkommt u n d der ausländische Käufer zahlungsunfähig ist.

Das wirtschaftliche Risiko, das mit der etwaigen Insolvenz der ausländischen Bank entstehen kann, wird dann in ein politisches Risiko umgedeutet, wenn, wie wir es soeben im letzten Beispiel sahen, die ausländische Bank einen öffentlich-rechtlichen Status hat.

Eine solche Umdeutung wirtschaftlicher in politische Risiken findet auch dann statt, wenn es sich bei dem Geschäft, das der Deckung unterliegt, um ein Regierungsgeschäft handelt. Jedoch sind auch hierbei gewisse Nuancierungen zu beachten.

Hat sich beispielsweise bei einem Regierungsgeschäft eine ausländische Bank zur Zahlung aus einem Akkreditiv verpflichtet, das zu einem späteren Zeitpunkt als gegen Vorlage der Dokumente zahlbar gestellt ist, und handelt es sich bei dieser Bank um eine Körperschaft des öffentlichen Rechts, so wird der Bürgschaftsfall als vorliegend angesehen, wenn der ausländische Abnehmer u n d die Bank die Forderung sechs Monate nach Fälligkeit nicht erfüllt haben, auch wenn die Nichterfüllung zumindest seitens der Bank auf eine Vermögensverschlechterung zurückzuführen ist. Ist jedoch für ein Regierungsgeschäft ein Akkreditiv bei einer ausländischen P r i v a t b a n k eröffnet worden, das später als gegen Vorlage der Dokumente zahlbar gestellt ist, so wird der Bürgschaftsfall dann anerkannt, wenn der ausländische Regierungsabnehmer die Forderung sechs Monate nach Fälligkeit nicht erfüllt hat u n d die Bank zahlungsunfähig geworden ist. In diesem Fall kommt es also auf eine Ver-

mögensverschlechterung¹⁾ der Bank an.

Der Wichtigkeit wegen sei auf folgendes verwiesen: Der zentralisierte Zahlungsverkehr der Bundesrepublik vollzieht sich im Gegensatz zum dezentralisierten Zahlungsverkehr nicht über Konten, die bei den deutschen Außenhandelsbanken und bei den ausländischen Devisenbanken geführt werden, sondern über Konten, die bei den Zentralbanken der beteiligten Länder unterhalten werden. Die Kontenführung selbst kann dabei entweder bei der einen oder bei der anderen Zentralbank liegen²⁾.

Diese Unterscheidung wird im hier dargelegten Zusammenhang bei Akkreditiveröffnungen zu Gunsten deutscher Exporteure wichtig. Die Eröffnung derartiger Akkreditive erfolgt im zentralisierten Zahlungsverkehr in der Form, daß die ausländischen Handelsbanken die Eröffnungsmitteilungen im allgemeinen den deutschen Außenhandelsbanken mit der Bitte um Avisierung oder auch Bestätigung direkt ohne Einschaltung der Zentralbanken zuleiten. Nur die Deckungsbeträge für diese Akkreditive werden über die Zentralbanken überwiesen.

Bei der Ausnutzung von Rembours-Linien, für die in der Regel das unwiderrufliche Akkreditiv die Grundlage bildet, gibt die Deutsche Bundesbank in ihren Rembours-Ermächtigungen an die Außenhandelsbanken stets eine Erklärung ab, ob sie den Deckungsbetrag für eröffnete Akkreditive im Fälligkeitsfall verbindlich zur Verfügung stellen wird oder ob sie sich zu dieser verbindlichen Anschaffung nicht bereit erklärt. Der Sprachgebrauch spricht in diesen Fällen von der harten und weichen Remboursklausel. Bei der "harten" Remboursklausel verpflichtet sich die Bank deutscher Länder unbedingt zur rechtzeitigen Anschaffung des Deckungsbetrages, bei der "weichen" Remboursklausel dagegen nicht.

In den Fällen, in denen die Deutsche Bundesbank bei Akkreditiveröffnungen für Exporte nach bestimmten Ländern nur noch die "weiche" Remboursklausel anzuwenden gewillt ist, wird es fast

1) Wirtschaftliches Risiko.

2) Daneben kommt aber auch beiderseitige Kontenführung vor.

stets vorteilhaft sein, die dem Exporteur bei der Ausfuhr nach diesen Ländern erwachsenden Risiken bei Hermes abzudecken¹⁾.

Bei der Deckung des Konvertierungs- und des Transfer-Risikos durch eine Einzel- oder Pauschal-Garantie greift eine Ausnahme Platz, die darin besteht, daß die vereinbarten Zahlungsbedingungen nicht nachgeprüft werden. Damit unterscheidet sich die Deckung des KT-Risikos grundsätzlich von allen anderen Ausfuhrdeckungen²⁾.

Die gleichen Überlegungen greifen bei der Deckung des Zahlungsverbots- und des Moratoriumsrisikos Platz.

Bei revolvierenden Deckungen werden die Zahlungsbedingungen ebenfalls im Deckungsdokument festgelegt mit der Maßgabe, daß Lieferungen zu ungünstigeren als den dokumentierten Zahlungsbedingungen nicht erfolgen dürfen, um den Deckungsschutz nicht auszuschließen.

Schließt der Exporteur im Verlauf der folgenden Zeit Geschäfte mit besseren als den dokumentierten Zahlungsbedingungen ab, so könnte er zu dem Entschluß kommen, diese Geschäfte mit den günstigeren Zahlungsbedingungen ohne Deckungsschutz abzuschließen, um angesichts des geringeren Risikos dieser Abschlüsse das Entgelt zu sparen. Sehr häufig spielt auch die reservatio mentalis eine Rolle, dem Bund diese Geschäfte dennoch zur Deckung anzulasten, falls wider Erwarten bei diesen Geschäften doch der Garantiefall eintreten sollte.

Um jeden Zweifel darüber zu beseitigen, ob auch diese zu besseren als den dokumentierten Zahlungsbedingungen erfolgenden

-
- 1) In aller Regel genügt bei Geschäften, bei denen Zahlung aus einem unwiderruflichen Akkreditiv bzw. Lasse gegen Dokumente vereinbart wurde, die Deckung des Transferrisikos, da bei diesen Geschäften ein Kredit-Risiko nicht entsteht. Soweit infolge Sonderfertigung mit den Aufträgen ein erhebliches Fabrikationsrisiko verbunden ist, wäre auch dieses weitgehendst abzudecken.
 - 2) Es bleibt jedoch die Voraussetzung für das Wirksamwerden der Deckung, daß nach dem Runderlaß Außenwirtschaft Nr.89/54 zu genehmigende Zahlungsbedingungen vom Landeswirtschaftsministerium genehmigt wurden. Der Garantiennehmer ist verpflichtet, im Schadensfall den entsprechenden Nachweis zu führen.

Lieferungen unter den Deckungsschutz fallen sollen oder nicht, ist dem Bund zweckmässig mitzuteilen, ob der Exporteur auch diese Geschäfte mit günstigen Zahlungsbedingungen unter den Deckungsschutz gestellt sehen will.

6. Das Konvertierungsrisiko.

Ausführverträgen wird eine Vertragswährung zu Grunde gelegt. In der Regel wird der Exporteur bestrebt sein, eine Valuta zu wählen, die ihm die größtmögliche Sicherheit gegen Abwertungsverluste bietet. Zahlt nun der ausländische Schuldner auf ein Konto einer zahlungsfähigen Bank oder auf ein amtliches Verrechnungskonto im Schuldnerland den Betrag der Forderung des deutschen Exporteurs ein oder hinterlegt er ihn dort, so besteht die Gefahr, daß diese Beträge, die in aller Regel in der Währung des Landes eingezahlt oder hinterlegt sein werden, in dem der Schuldner seinen Sitz hat, nicht in die Vertragswährung konvertiert werden können, wenn in dem Lande, in dem er wohnt, durch Maßnahmen seines Staates eine solche Konvertierung unmöglich gemacht wird. Diese Gefahr wird durch den Begriff des Konvertierungsrisikos umrissen. Die Bedingungen formulieren das Konvertierungsrisiko "als die Gefahr, daß infolge allgemeiner staatlicher Maßnahmen des Schuldnerlandes oder infolge von Stockungen bei der Durchführung von Zahlungsabkommen, Verrechnungsabkommen oder ähnlichen Vereinbarungen die Konvertierung von Beträgen nicht erfolgt, die der ausländische Schuldner bei einer zahlungsfähigen Bank oder auf ein amtliches Verrechnungskonto im Schuldnerlande auf die garantierte Forderung eingezahlt oder hinterlegt hat und die der Garantiennehmer annehmen muß oder nach vorheriger schriftlicher Genehmigung des Hermes annimmt"¹⁾. Desgleichen wird an anderer Stelle der Bedingungen erklärt, daß die Forderung dann als uneinbringlich angesehen wird, wenn und soweit ihre Erfüllung in der vereinbarten Währung (ausschließlich) infolge allgemeiner staatlicher

1) Die Alternative in den Definitionen "Einzahlung bzw. Hinterlegung bei einer zahlungsfähigen Bank o d e r auf ein amtliches Verrechnungskonto" als Voraussetzung ist auf die Unterscheidung der Länder der Welt in Verrechnungs- und Nichtverrechnungsländer zurückzuführen. Bei einem Verrechnungsland ist Einzahlung auf ein amtl. Verrechnungskonto *conditio sine qua non*. Bei einem Nichtverrechnungsland dagegen genügt die Einzahlung bei einer zahlungsfähigen Bank.

Maßnahmen des Schuldnerlandes unmöglich ist. Bei Privatgeschäften tritt zu der Voraussetzung der unmöglichen Erfüllung noch hinzu, daß auch die **B e i t r e i b u n g** der Forderung in der vereinbarten Währung aus den genannten Gründen unmöglich sein muß. Dies ist jedoch der einzige Unterschied, den die Bedingungen zwischen Privat- und Regierungsgeschäften treffen. Die sonst allgemein übliche Unterscheidung der gedeckten Geschäfte in Regierungsgeschäfte und in Privatgeschäfte kommt bei der Deckung des Konvertierungsrisikos in Fortfall.

Die Deckung des Konvertierungs-Risikos für Forderungen aus Bauleistungen ist ebenfalls möglich. Bestehen jedoch im Empfängerland oder im Verrechnungsabkommen, das zwischen der Bundesrepublik Deutschland und dem Empfängerland etwa abgeschlossen ist, Bestimmungen, nach denen die Konvertierung¹⁾ von Gewinnen aus Bauleistungen eingeschränkt sind, so erstreckt sich die Deckung des Konvertierungs-Risikos nur auf die Beträge, die nach diesen Bestimmungen konvertierungsfähig sind. Das gleiche gilt bei der Deckung von Vermessungsleistungsgeschäften.

Die Abdeckung des Konvertierungs-Risikos ist möglich im Rahmen einer umfassenderen Ausfuhrisiko-Deckung oder im Rahmen einer Spezialdeckung nur für das Konvertierungs-Risiko. Das gilt alternativ auch für solche Akkreditivgeschäfte, bei denen der Kaufpreis **b e i o d e r n a c h** Vorlage der Dokumente zu zahlen ist. Auch Forderungen, die durch Verkauf von Waren aus im Auslande unterhaltenen Konsignationslagern entstehen, können gegen das Konvertierungs-Risiko im Rahmen einer Konsignationslagergarantie abgedeckt werden.

Das Bedauerliche ist, daß der Bund sehr regen Gebrauch von seiner Möglichkeit macht, für viele Länder die Deckung des Konvertierungs-Risikos auszuschließen. Sicher kann dem Bund nicht zugemutet werden, Geschäfte gegen das Konvertierungs-Risiko noch dann abzusichern, wenn ihm bereits ganz konkret bekannt ist, daß das Empfängerland im Begriffe ist, Maßnahmen

1) Das gleiche gilt für den Transfer.

zu treffen, die eine Konvertierung der vom Kunden geleisteten Zahlung unmöglich machen. Doch besteht leider auch die Gefahr, daß der Bund aus übergroßer Vorsicht zu vorschnell den Deckungsschutz versagt. Damit wird die Möglichkeit, das Konvertierungs-Risiko in Deckung zu geben, nur noch zu einer theoretischen Lösung. Tatsächlich haben in der letzten Zeit bereits viele Firmen zumindest ihre Konvertierungs-Pauschal-Garantie gekündigt, weil diese für sie keinen realen Wert mehr besaß.

7. Das Transferrisiko.

Die heute noch in weiten Teilen der Welt fehlende Konvertibilität der Währungen und die damit verbundene Zwangswirtschaft sind hauptsächlich die Ursache nicht nur des Konvertierungs-, sondern auch des Transferrisikos. Auch die Abdeckung des Transferrisikos wurde und wird von den westdeutschen Ausfuhrfirmen dringend gewünscht¹⁾, obwohl Maßnahmen handelspolitischer und organisatorischer Natur beiden Risiken ihre Schärfe nehmen können. Besonders die Ausfuhr-Pauschal-Garantie zur zusammenfassenden Deckung des Konvertierungs- und des Transferrisikos²⁾ stellt einen durchaus sofort wirksamen und billigen Deckungsschutz für beide Risiken dar, der zudem noch technisch einfach zu handhaben ist. Die Bedingungen behandeln das Transferrisiko zusammen mit dem Konvertierungsrisiko. Aus methodologischen Gründen werden beide Risiken in dieser Arbeit getrennt erörtert.

Die Bedingungen definieren das Transferrisiko als die Gefahr, daß infolge allgemeiner staatlicher Maßnahmen des Schuldnerlandes oder infolge von Stockungen bei der Durchführung von Zahlungsabkommen, Verrechnungsabkommen oder ähnlichen Vereinbarungen die Transferierung von Beträgen nicht erfolgt, die der ausländische Schuldner bei einer zahlungsfähigen Bank oder

1) Diese Risiken sind bisher bei Ausfuhrgeschäften mit Brasilien und der Türkei aktuell geworden. Bölle, Adolf, verweist in seinem Aufsatz "Die Garantien und Bürgschaften des Bundes zur Förderung der Ausfuhr" in Nachrichten für den Außenhandel Nr.1 darauf, daß die Öffentlichkeit "vor dem genugsam bekannten Fall Brasilien von den beiden Risiken kaum Notiz genommen habe, während sie ihnen heute wohl eine etwas zu stark betonte Aufmerksamkeit schenke".

2) Kurz KT-Pauschal-Garantie genannt.

auf ein amtliches Verrechnungskonto im Schuldnerland auf die garantierte Forderung eingezahlt oder hinterlegt hat und die der Garantiennehmer annehmen muß oder nach vorheriger Zustimmung des Hermes annimmt¹⁾). Dabei muß, wie bereits bei der Behandlung des Konvertierungsrisikos ausgeführt wurde, die Erfüllung der Forderung in der vereinbarten Währung, bei Privatgeschäften auch ihre Beitreibung, unmöglich geworden sein. Im übrigen wird auch hier die Unterscheidung zwischen Regierungs- und Privatgeschäften fallen gelassen. Fraglich ist indessen nur, welchen Zweck der Versuch einer Beitreibung der Forderung an einen privaten Schuldner noch haben kann, wenn dieser auf Grund staatlicher Maßnahmen seines Heimatlandes an der Erfüllung der Forderung in der vereinbarten Währung gehindert wird.

Zu berücksichtigen ist, daß die jetzt geltende Regelung, die erst im Jahre 1953 durch die Neuformulierung "'infolge Stockungen bei der Durchführung oder Abwicklung von Zahlungsabkommen, Verrechnungsabkommen oder ähnlichen Vereinbarungen" die Transferierung nicht erfolgt"', auch Schadensfälle aus dem Transferrisiko umfaßt, wenn Maßnahmen der Bank deutscher Länder selbst die Zahlung der Ausfuhrerlöse an die Exporteure unmöglich machen²⁾).

Die Abdeckung des Transferrisikos ist im Rahmen einer Garantie oder Bürgschaft zur Deckung des Ausfuhrtrisikos oder im Rahmen einer Spezialdeckung möglich. Schließlich kann - analog der Regelung für das Konvertierungsrisiko - das Transferrisiko auch für Forderungen abgedeckt werden, die durch Verkauf von Waren aus im Ausland unterhaltenen Konsignationslagern entstehen. Die Abdeckung ist im Rahmen einer Konsignationslagergarantie möglich. Für Forderungen aus Bau- und Vermessungsleistungen sei auf die Ausführungen zum Konvertierungsrisiko verwiesen.

-
- 1) Dies ist der gleiche Wortlaut wie bei der Definition des Konvertierungsrisikos, nur daß an die Stelle des Wortes "Konvertierungsrisiko" das Wort "Transferrisiko" getreten ist.
 - 2) Diese Regelung galt rückwirkend für alle Geschäfte, für die vom Hermes bis zum 9.2.53 Deckungszusagen für das KT-Risiko erteilt wurden, gleichgültig, ob es sich um Einzel- bzw. Pauschaldeckungen des KT-Risikos allein oder um Ausfuhrgarantien und -bürgschaften handelte, welche das KT-Risiko ohnehin beinhalten.

Auch für das Transferrisiko trifft zu, was bezüglich des Konvertierungsrisikos bemerkt wurde: Es ist bedauerlich, daß der Bund in vielen Fällen zu schnell von seiner Möglichkeit Gebrauch gemacht hat, den Deckungsschutz für das Transferrisiko für viele Länder der Welt auszunehmen. Der Leser sei daher auf diese Ausführungen verwiesen.

71. Wahrscheinlichkeit des Konvertierungs- und des Transfer- risikos.

In aller Regel sind das Konvertierungsrisiko und das Transferisiko eng miteinander verbunden. Gerade in den letzten Jahren sind sie aber oft selbständig aufgetreten. Im Verkehr mit Ländern, in denen keine Devisenzwangswirtschaft mehr besteht, finden sich diese Risiken verhältnismäßig selten. Dagegen treten sie gehäuft im Verkehr mit Ländern auf, mit denen die Bundesrepublik Zahlungsabkommen, Verrechnungsabkommen und ähnliche Übereinkommen getroffen hat.

Innerhalb dieser Ländergruppen mit nicht liberalisiertem Warenverkehr finden sich die beiden Risiken vornehmlich im Verkehr mit Ländern, mit denen nur bilaterale Abkommen bestehen, deren einwandfreies Funktionieren nur dann gewährleistet ist, wenn der gegenseitige Waren- und Dienstleistungsverkehr zum Ausgleich tendiert, während bei veränderten handelspolitischen Situationen leicht Stockungen auftreten können¹⁾. Dieser Tatsache zufolge soll sich die KT-Garantie auch vornehmlich auf Verrechnungsländer erstrecken, die früher außerhalb der sogenannten europäischen Zahlungsunion standen und jetzt nicht dem europäischen Währungsabkommen²⁾ angehören. Wenn der Exporteur es jedoch wünscht, können auch Länder des ENA-Raumes und Nichtverrechnungsländer in die Deckung einbezogen werden. Praktisch erstreckt sich der Schutz also auf alle Länder, es sei denn, daß der Bund einige hiervon ausdrücklich ausgenommen hat, was leider häufig der Fall ist.

Die Einführung der Konvertierbarkeit ihrer Währungen durch verschiedene europäische Staaten hebt die bis dahin gültige Einteilung der Länder der Welt in solche des freien Währungsraumes und solche des

1) Es handelt sich vornehmlich um die Länder des sogenannten Ostblocks

2) Im folgenden stets "ENA" genannt.

beschränkt konvertierbaren Währungsraumes, wie auch die Definition der "frei konvertierbaren Währungen" zu einem grossen Teil auf. Die entsprechenden Regelungen der Deutschen Bundesbank dürften im Laufe des Jahres 1959 zu erwarten sein¹⁾.

- 1) Bis dahin, also bis zum Inkrafttreten des EWA, gehörten zum freien Währungsraum die nachstehend aufgeführten Länder, mit denen gleichzeitig Vereinbarungen über den Zahlungsverkehr bestanden: Afghanistan, Chile, Ecuador, Kanada, Kolumbien, Kuba, Peru, Salvador, USA.

Zu den Ländern des beschränkt konvertierbaren Währungsraumes gehörten bis zum Inkrafttreten des EWA die nachstehenden, zur EZU gehörenden Länder: Belgien-Luxemburg, Dänemark, Frankreich, Griechenland, Großbritannien, Italien, Niederlande, Norwegen, Österreich, Portugal, Schweden, Schweiz, Türkei. Diese Länder haben - neben der Bundesrepublik - mit Inkrafttreten des EWA die volle Konvertierbarkeit ihrer Währungen eingeführt, mit Ausnahme der Länder Griechenland, Österreich, Portugal und der Türkei. Die Schweiz war das einzige europäische EZU-Land, das die Konvertierbarkeit bereits seit langer Zeit kannte. Mit Inkrafttreten des EWA sind die mit diesen Ländern bestehenden Zahlungsabkommen fortgefallen, mit Ausnahme der bestehen gebliebenen Zahlungsabkommen mit Norwegen, Österreich und der Schweiz. Den EZU-Ländern angeschlossen waren bis dahin die französischen Währungsgebiete, die Länder und Gebiete des Sterling-Raumes und das portugiesische Währungsgebiet.

Die sonstigen, nämlich bis dahin nicht zur EZU gehörenden Länder des beschränkt konvertierbaren Währungsraumes, die auch nach wie vor außerhalb des EWA stehen, waren und sind Argentinien, Brasilien, Bulgarien, China (Volksrepublik), Finnland, Japan, Jugoslawien, Paraguay, Polen, Rumänien, Sowjetrußland, Spanien, die Tschechoslowakei, Ungarn und die Vereinigte Arabische Republik. Mit allen diesen Ländern bestehen Vereinbarungen über den Zahlungsverkehr.

Das in der EWA verankerte System des multilateralen Zahlungsausgleichs ist eine Fortsetzung des Abrechnungssystems der EZU in einer Form, die den Bedingungen der Konvertibilität angepaßt ist. Es steht den Notenbanken frei, erworbene Devisen in die Verrechnung einzubringen oder sie durch Verkauf am Devisenmarkt in Dollar umzutauschen. Die Abrechnung wird multilateral in der Weise vorgenommen, daß die Länder ihre am Monatsende verbleibenden Forderungen und Verpflichtungen der Bank für Internationalen Zahlungsausgleich (BIZ) in Basel melden, die sie zu den vereinbarten Bedingungen gegeneinander aufrechnet und die verbleibende Spitze ermittelt. Der Ausgleich erfolgt jedoch nach den Bestimmungen der EWA nicht mehr durch automatische Kreditgewährung, sondern durch 100%ige Barzahlung. Darin wirkt sich für alle Mitgliedsländer eine "Konvertierbarkeit am Monatsende" für die in der Abrechnung entstehenden Zahlungssalden aus.

Die sonstigen Länder wickeln ihre Zahlungen über die laufenden Konten ihrer Notenbank bei der Deutschen Bundesbank, Frankfurt (Main), bzw. über Ausländer-DM-Konten der Notenbank bei inländischen Geldinstituten ab.

72. Gründe für die Sonderdeckungsform für das Konvertierungs- und für das Transferrisiko.

Es wurde bereits darauf hingewiesen, daß sowohl das Konvertierungs- als auch das Transferrisiko im Rahmen einer Garantie oder Bürgschaft zur Deckung des Kreditrisikos abgedeckt werden können.

Das gehäufte Auftreten des KT-Risikos im Verkehr mit Ländern, mit denen die Bundesrepublik Zahlungsabkommen, Verrechnungsabkommen und ähnliche Übereinkommen getroffen hat, war dann jedoch der Grund dafür, daß der Bund dem westdeutschen Exporteur die Möglichkeit zur selbständigen Deckung jedes einzelnen dieser beiden Risiken oder beider zusammen einräumte.

Darüber hinaus ist die selbständige Abdeckung dieser beiden Risiken bei den Geschäften wichtig, bei denen nur die Deckung eben dieses Konvertierungs- und/oder Transfer-Risikos erforderlich ist oder gewünscht wird, obwohl natürlich dessenungeachtet nach wie vor die wirtschaftlichen und politischen Risiken in starkem Umfange existent sein oder werden können.

Schließlich bleibt die Deckung des KT-Risikos oft die einzige Deckungsmöglichkeit überhaupt¹⁾. Wir stellten bereits bei der Behandlung des Kreditrisikos fest, daß in den Fällen, in denen zur Sicherung der Kaufpreisforderung zu Gunsten des deutschen Exporteurs ein unwiderrufliches Akkreditiv eröffnet wurde, in den Fällen also, in denen ein wirtschaftliches Risiko des inländischen Verkäufers durch diese Zahlungsbedingung nicht zur Entstehung gelangte, eine Deckungsmöglichkeit durch eine Ausführgarantie oder -bürgschaft, die nur auf das politische Kreditrisiko beschränkt ist, nicht gegeben ist. Desgleichen, so sahen wir, konnte die Gefahr der Vermögensverschlechterung der aus dem Akkreditiv verpflichteten (ausländischen) Bank nicht gedeckt werden. Infolgedessen bleibt dem deutschen Exporteur bei der Deckung von Akkreditivgeschäften in der Regel²⁾ nur die mög-

-
- 1) Neben der Deckung des Zahlungsverbotes- und Moratoriumsrisikos, auf die noch zurückgekommen werden wird.
 - 2) Bis auf die beim Kredit-Risiko auf S.43 geschilderte Ausnahme, daß nämlich das Akkreditiv zu einem späteren Zeitpunkt als bei Vorlage der Dokumente zahlbar gestellt wurde.

lichkeit, das KT-Risiko decken zu lassen¹⁾.

Auf diese Möglichkeit muß bei der Masse der normalen Akkreditivgeschäfte, d.h. solchen, bei denen der Kaufpreis bei Vorlage der Dokumente²⁾ gezahlt wird, zurückgegriffen werden. Die wirtschaftlichen Risiken mit Bezug auf den ausländischen Besteller und die ausländische Akkreditivbank bleiben in diesen Fällen ungedeckt. Zu beachten ist auch, daß die normale Fabrikationsrisikodeckung keinen Schutz gegen das KT-Risiko bietet. Die gesonderte Deckungsmöglichkeit des KT-Risikos stellt in diesen Fällen - ohne Rücksicht darauf, ob eine Fabrikationsrisikodeckung vorliegt oder nicht - eine echte zusätzliche Deckung dar.

Die Möglichkeit zur Deckung nur dieser beiden Risiken ist verhältnismässig neu³⁾. Früher wurde bei Beschränkung der Deckung nur auf diese beiden Risiken als unabdingbare Voraussetzung gefordert, daß andere Risiken nicht zur Entstehung gelangten. Dieser an sich gesunde und durchaus berechtigte Grundsatz sollte verhindern, daß der Exporteur Geschäfte mit ausländischen Abnehmern schloß, deren Bonität als nicht ausreichend anzusehen war.

Es bleibt somit dem deutschen Exporteur alternativ überlassen, das Konvertierungs- und das Transferrisiko nicht gesondert, sondern zusammen mit dem Kreditrisiko oder aber allein zu decken. Jedoch ist es nicht möglich, das KT-Risiko gesondert decken zu lassen und zusätzlich die anderen noch etwa entstehenden Risiken gesondert durch eine Einzelgarantie oder -bürgschaft abzusichern. Insoweit greift wieder der Grundsatz der Unteilbarkeit der Risiken eines Einzelgeschäftes Platz. Deshalb ist auch jene Lösung nicht möglich, bei der etwa einzelne Raten eines Geschäftes zum Teil in einer KT-Garantie und zum anderen Teil im Rahmen einer Einzeldeckung des Fabrikations- oder Kreditrisikos gedeckt werden⁴⁾.

1) Oder die Risiken des Zahlungsverbots oder Moratoriums, worauf wir noch zurückkommen werden.

2) Also nicht später.

3) Sie wurde erst im Februar 1953 eröffnet.

4) So Schallehn, Ernst: "Garantien und Bürgschaften der Bundesrepublik Deutschland zur Förderung der deutschen Ausfuhr" VIII-6) S.9

Möglich ist es jedoch, wie ausgeführt, die KT-Deckung für vor Versand fällig werdende An- und Zwischenzahlungen übernehmen zu lassen¹⁾, und zwar unabhängig davon, ob für das in Rede stehende Geschäft eine Fabrikationsrisikodeckung besteht oder nicht. Das KT-Risiko kann also für derartige Zahlungsraten neben einem etwa bestehenden normalen Fabrikationsrisiko für sich allein gedeckt werden. Voraussetzung ist allerdings, daß die diesbezüglichen Ausfuhrverträge während der Laufzeit der Garantie abgeschlossen wurden. Rechtzeitige Antragstellung ist daher geboten.

8. Die Risiken eines Zahlungsverbots oder Moratoriums.

Bei der Behandlung sowohl des Konvertierungs- als auch des Transferrisikos wurde ausgeführt, daß zur Auslösung des Deckungsfalles bereits eine Stockung bei der Durchführung von Zahlungsabkommen, Verrechnungsabkommen oder ähnlichen Vereinbarungen ausreicht, wenn die dort aufgeführten Folgen auftreten. Die Ursache der Stockung ist dabei nebensächlich. Diese Feststellung ist bei der Ziehung der Grenze zwischen dem Konvertierungsrisiko und dem Transferrisiko einerseits und den Risiken eines Zahlungsverbotes oder Moratoriums andererseits außerordentlich wichtig. In der Praxis sind die Grenzen zwischen einem reinen KT-Risiko und den Risiken eines Zahlungsverbotes und Moratoriums nur schwer zu ziehen. Der Grund hierfür ist darin zu sehen, daß das Risiko eines Moratoriums und Zahlungsverbotes in seinen wirtschaftlichen Auswirkungen mit dem Konvertierungs- und Transferrisiko eng verwandt ist.

Die einwandfreie theoretische Definition eines Zahlungsverbotes und eines Moratoriums ist aber möglich. So setzt ein Zahlungsverbot oder ein Moratorium²⁾ stets eine gesetzgeberische Maßnahme des Schuldnerlandes voraus, derzufolge es dem Zahlungsverpflichteten verboten wird, seine aus dem Vertrag resultierende Schuld zu erfüllen³⁾. Die Entwicklung wird wohl in aller

1) Also zu einem Zeitpunkt, zu dem die Deckung aus der Garantie bzw. Bürgschaft für das Ausfuhrisiko noch nicht in Kraft ist. Diese beginnt, wie ausgeführt, erst mit dem Versand.

2) Im Sinne der Allgemeinen Bedingungen.

3) Der KT-Schadensfall entsteht dagegen ohne eine solche gesetzgeberische Maßnahme.

Regel stets dahin gehen, daß zunächst Stockungen des Zahlungsverkehrs auftreten¹⁾. Zeigt sich dann, daß der Zahlungsverkehr vollends unmöglich sein wird, so sind in aller Regel gesetzgeberische Maßnahmen wie Zahlungsverbote und Moratorien zu erwarten. In der Praxis wird daher das Risiko des Zahlungsverbot-tes bzw. Moratoriums dem KT-Risiko zeitlich folgen.

In den Bedingungen wird der Deckungsfall dann als gegeben definiert, wenn und soweit ausschließlich infolge allgemeiner staatlicher Maßnahmen des Schuldnerlandes die Erfüllung der Forderung in keiner Form möglich ist. Bei Privatgeschäften muß außerdem auch die Beitreibung der Forderung in keiner Form möglich sein. Sonstige Unterscheidungen zwischen Regierungs- und Privatgeschäften werden nicht gemacht.

Das Risiko eines Zahlungsverbot-tes oder Moratoriums kann im Rahmen einer Garantie oder Bürgschaft zur Deckung des Kreditrisikos abgedeckt werden. Daneben ist seine Abdeckung bei Beantragung einer Deckung für das KT-Risiko möglich. Im übrigen ist folgendes zu beachten:

Bereits bei der Behandlung des KT-Risikos sahen wir, daß ohne Rücksicht darauf, ob eine Fabrikationsrisikodeckung vorliegt oder nicht, das KT-Risiko für v o r Versand fällig werdende An- und Zwischenzahlungen gedeckt werden kann. Analog ist die Regelung für die Deckung der Risiken eines Zahlungsverbot-tes und Moratoriums. Das bedeutet im einzelnen, daß derartige v o r Versand fällig werdende An- und Zwischenzahlungen auch gegen das Risiko eines Zahlungsverbot-tes und Moratoriums gedeckt werden können. Jedoch tritt als weitere Voraussetzung hinzu, daß für das gleiche Geschäft neben der Deckung des KT-Risikos auch das Fabrikationsrisiko gedeckt wird.

Ist die Fabrikation beendet und der Versand betätigt worden, so kann das Risiko eines Zahlungsverbot-tes und Moratoriums nicht mehr gesondert in Deckung gegeben werden. Vielmehr muß eine Ausfuhr-risikodeckung beantragt werden. Diese umfaßt - wie

1) Wodurch der KT-Schadensfall entstehen würde.

erwähnt - nicht nur das Risiko eines Zahlungsverbots und Moratoriums, sondern mit Ausnahme des Fabrikationsrisikos auch das Abnehmerisiko¹⁾, das Kreditrisiko, das Konvertierungs- und Transferrisiko, das Kursrisiko, das Beschlagnahmerrisiko, das Kriegsrisiko und das Mindererlösrisiko.

Für Akkreditivgeschäfte gilt folgendes:

Nach dem Grundsatz der Unteilbarkeit der Risiken unterscheidet der Bund in seinen Richtlinien, ob ein unwiderrufliches Akkreditiv zahlbar gestellt wurde *g e g e n* oder *n a c h* Vorlage der Dokumente. Die kritische Betrachtung seiner Grundsätze führt zu folgendem Resultat:

Es sei zuerst ein Privatgeschäft betrachtet. Das Akkreditiv des Kunden möge unwiderruflich bei einer ausländischen Privatbank oder bei einer Regierungsbank eröffnet worden sein. Wurde das Akkreditiv *g e g e n* Vorlage der Dokumente zahlbar gestellt, so kann das Risiko eines Zahlungsverbots und Moratoriums zusammen mit dem Konvertierungs- und Transferrisiko in Deckung gegeben werden. Wurde das Akkreditiv dagegen *n a c h* Vorlage der Dokumente zahlbar gestellt, so kann das Risiko eines Zahlungsverbots und Moratoriums nur im Rahmen einer vollen Ausfuhrisikodeckung abgesichert werden. Der Exporteur hat also in diesem Falle die (wesentlich höhere) Gebühr für die volle Ausfuhrisikodeckung zu zahlen.

Bei Regierungsgeschäften kann das Risiko eines Zahlungsverbotes und Moratoriums stets nur im Rahmen einer vollen Ausfuhrisikodeckung abgesichert werden. Dabei ist es gleichgültig, ob die Akkreditive gegen oder nach Vorlage der Dokumente und ob sie bei Privat- oder Staatsbanken zahlbar gestellt wurden.

Zusammenfassend kann daher gesagt werden, daß bei Akkreditivgeschäften eine Beschränkung der Deckung nur auf das KT-Risiko und das Risiko eines Zahlungsverbots und Moratoriums, d.h.eine

1) mit den an anderer Stelle erwähnten Einschränkungen.

Außerachtlassung der Deckung der sonstigen Risiken aus dem Geschäft also nur möglich ist, wenn die ausländische akkreditivführende Bank verpflichtet ist, den Kaufpreis bei Vorlage der Dokumente zu zahlen und es sich nicht um Dokumentenakkreditive von Staatsbanken für die Bezahlung von Regierungsgeschäften handelt.

2. Das Kursrisiko.

Die Bedingungen sprechen davon, daß bei Vorliegen einer Garantie oder Bürgschaft zur Deckung des Kreditrisikos oder des KTRisikos eine Forderung auch dann als uneinbringlich angesehen wird, wenn und soweit infolge allgemeiner staatlicher Maßnahmen des Schuldnerlandes oder infolge von Stockungen bei der Durchführung oder Abwicklung von Zahlungsabkommen, Verrechnungsabkommen oder ähnlichen Vereinbarungen bei einer Konvertierung oder Transferierung von Beträgen Kursverluste entstehen. Dabei sind Kursverluste in der vereinbarten Währung durch den Bund nicht gedeckt. Die o.e. Beträge müssen vom Schuldner bei einer zahlungsfähigen Bank oder auf ein amtliches Verrechnungskonto im Schuldnerland auf die verbürgte Forderung eingezahlt oder hinterlegt sein und von der Natur sein, daß sie der Deckungsnehmer annehmen muß oder mit schriftlicher Zustimmung des Bundesministers für Wirtschaft annimmt.

Das eigentliche Kursrisiko ist mit dieser Definition nicht gedeckt. Lediglich ein zeitlich festabgegrenztes Teilrisiko auf dem Kursgebiet wird Gegenstand der Deckung.

Es sind auch keine Ansätze zu erkennen, diese offene Frage der allgemeinen Kurssicherung zu lösen. Entscheidend für diese negative Einstellung des Bundes scheint die Überlegung zu sein, daß die Frage der allgemeinen Kurssicherung wohl nur durch die Banken gelöst werden kann. Eine Möglichkeit hierzu bieten die Devisentermingeschäfte, die im unbegrenzten Umfang innerhalb der Bundesrepublik zugelassen sind¹⁾. Nicht gestattet sind nur noch die Aufnahme von Leihdevisen oder von Krediten im Ausland in der Form von Swapgeschäften. Dagegen sind sie nach den immer noch in zahlreichen anderen

1) Siehe hierzu die Mitteilungen der Deutschen Bundesbank Nr. 7006/59 vom 6.2.59 im BAnz Nr. 28 vom 11.2.59 und Nr. 7007/55 2. Neufassung vom 29.12.58 im BAnz Nr. 248 vom 30.12.1958.

Ländern mit Devisenbewirtschaftung geltenden Vorschriften nicht gestattet. Deshalb ist auch die Tätigkeit der internationalen Zinsarbitrage, die früher einen maßgeblichen und regulierenden Einfluß auf die Entwicklung der Terminkurse hatte, vorläufig nur begrenzt möglich. Es bleibt zu hoffen, daß im Zuge der fortschreitenden Liberalisierung des Handels- und Zahlungsverkehrs auch alle Arten des Devisenterminhandels möglich sein werden. Im übrigen sei bezüglich der Deckungsmöglichkeiten des Kursrisikos im o.a. eingeschränkten Sinne auf die vorhergehenden Ausführungen verwiesen¹⁾.

Die Garantienehmer sind verpflichtet, mit den Abnehmern eine Nachschußpflicht für den Fall der Kursverschlechterung zu treffen. Eine solche Kursklausel lautet zweckmäßig wie folgt:

"Die Preise sind kalkuliert auf der Basis (z.B. skr.100,-- = DM 81,10). Die Zahlungen haben so zu erfolgen, daß am Tage des Eingangs der Überweisung bei der Bank deutscher Länder oder einer deutschen Außenhandelsbank der DM-Betrag zur Verfügung steht, der sich bei Anwendung der genannten Kursrelation ergibt".

Abschließend sei darauf verwiesen, daß das Kursrisiko im ausgeführten, eingeschränkten Sinne auch für Forderungen abgedeckt werden kann, die im Rahmen einer erteilten Konsignationslagergarantie durch den Verkauf von Waren aus im Auslande unterhaltenen Konsignationslagern entstehen.

10. Das Beschlagnahmerisiko.

Die Bedingungen für die Gewährung von Garantien und Bürgschaften zur Deckung des Ausfuhrtrisikos formulieren das Beschlagnahmerisiko als die Gefahr, daß die Forderung uneinbringlich wird, weil die Ware während des Zeitraums von der Versendung bis zum Übergang in die Verfügungsgewalt des ausländischen Schuldners

1) Bölle, Adolf, verweist in "Die Garantien und Bürgschaften des Bundes zur Förderung der Ausfuhr" in Beilage zu den "Nachrichten für den Außenhandel" Nr.1 vom 1.6.1953 darauf, daß es sich bei dem "genügend bekannten Brasilienfall lediglich um das Konvertierungsrisiko, nicht aber, wie gelegentlich behauptet worden wäre, um das auf den Zeitraum zwischen Einzahlung oder Hinterlegung und Transfer oder Konvertierung zeitlich begrenzte Kursrisiko handelte.

infolge von politischen Ereignissen ganz oder teilweise durch ausländische staatliche Stellen beschlagnahmt oder auf andere Weise der Verfügungsgewalt des Deckungsnehmers entzogen wird.

Voraussetzung für die Deckung des Schadens durch den Bund ist, daß der Ausfall sechs Monate nach der im Liefervertrage vereinbarten Fälligkeit der Forderung nicht ersetzt worden ist und daß keine Möglichkeit bestand, die Gefahren bei Versicherungsgesellschaften abzudecken¹⁾. Die Deckung des Schadens durch den Bund entfällt außerdem, wenn der Ersatz des Schadens durch gesetzliche Bestimmungen gewährleistet ist.

-
- 1) Im Rahmen der Transportversicherung, wie sie bei privaten Versicherungsgesellschaften abgeschlossen werden kann, können Schäden und Verluste am versicherten Gegenstand wie Abhandenkommen, Diebstahl, Einbruch, Feuer-, Wasser- und Rostschäden, Bruchschäden (Verbiegen) und Havarieschäden aus Gefahren bzw. Ursachen wie normale Transportgefahren zu Lande, zu Wasser oder in der Luft, Umladungen und Zwischenladungen zu Lande und zu Wasser, höhere Gewalt, Naturereignisse, Unruhen, Plünderung, Krieg und Minen auf See, gedeckt werden.

Eine bei einer privaten Versicherung abgeschlossene Montageversicherung deckt alle Schäden und Verluste am versicherten Gegenstand mit Ausnahme von 1. Vertragsstrafen, 2. gesetzlichen Haftungsansprüchen Dritter, 3. Kriegsschäden, und zwar aus Gefahren bzw. Ursachen, wie jede höhere Gewalt, jedes von außen mechanisch wirkende Ereignis, Konstruktionsfehler, Materialfehler, Montagefehler, Fabrikationsfehler, Betriebschäden, Maschinenschäden, Ungeschicklichkeit, Fahrlässigkeit und Vorsatz des Personals und Probetrieb.

Bei beiden Versicherungen sind aber die Gefahren einer Beschlagnahme oder sonstigen Entziehung durch Verfügung von hoher Hand und die Kriegsgefahren (letztere bei Transporten auf dem Land- und Binnenwasserwege) grundsätzlich vom Versicherungsschutz ausgeschlossen. Abgesehen davon, daß das Kriegs- und Minenrisiko bei einer privaten Versicherung nur für Transporte auf hoher See abgeschlossen werden kann, wird bei der privaten Versicherung der Begriff der inneren Unruhen sehr stark eingeschränkt. Ausgenommen von der Versicherungsdeckung sind dabei alle Ereignisse, die auf eine Änderung der Regierungsform abzielen, auch wenn sie mit kriegerischen Handlungen verbunden sind, also Rebellion, Revolution, Aufstand und Bürgerkrieg.

Einer besonderen Erwähnung bedarf das Beschlagnahmerrisiko bei Konsignationslagern. Es kann im Rahmen einer besonderen Garantie (Konsignationslagergarantie) abgedeckt werden.

Unter Konsignation ist bekanntlich eine Lieferung von Waren in Kommission mit dem Ziel ihres Verkaufs ab Lager an einen vom Konsignanten im Rahmen der Erschließung eines Marktes besonders ausgewählten Vertriebsort zu verstehen¹⁾. Im Außenhandel kann der Konsignatar entweder ein in einem anderen Land ansässiger Vertreter des Konsignanten oder ein Importeur des anderen Landes sein²⁾. Aus der Unterhaltung eines konsignationslagers im Ausland ergeben sich naturgemäß gewisse Risiken.

Die Möglichkeit der Indeckungnahme gewisser, aus einer solchen Unterhaltung von Konsignationslagern resultierender Risiken wurde besonders von den Exporteuren begrüßt, die im Ausland größere Warensortimente unterhalten müssen. Voraussetzung für die Bundesdeckung ist, daß es sich um einen echten Konsignationslagervertrag handelt. Hat sich beispielsweise der Konsignatar für einen bestimmten Zeitpunkt zum Selbsteintritt vertraglich verpflichtet, liegt also ein Festvertrag und damit keine echte Konsignation vor, so übernimmt der Bund keine Gewährleistung.

Bei Konsignationslagern besteht das Beschlagnahmerrisiko nicht nur während der Zeit von der Versendung der Ware bis zum Übergang in die Verfügungsgewalt des ausländischen Konsignatars oder bei einem etwaigen Rücktransport der Ware aus dem Lager in die Bundesrepublik, sondern auch in dem Zeitraum, in dem die Ware im Ausland lagert. Die Deckung umfaßt das Risiko, das darin besteht, daß die Ware durch ausländische staatliche Maßnahmen der Verfügungsgewalt des Konsignanten entzogen oder

1) Der Auftraggeber ist der Konsignant, der Beauftragte der Konsignatar.

2) Die Ausfuhr von Konsignationswaren richtet sich nach den Bestimmungen des Runderlasses Außenwirtschaft Nr.89/54 des Bundesministers für Wirtschaft.

vernichtet oder beschädigt wird oder verlorengeht, mit Ausnahme des Falles einer Zerstörung, Beschädigung oder Wertminderung infolge kriegerischer Ereignisse. Voraussetzung für die Indeckungnahme dieses Risikos ist allerdings, daß keine Möglichkeit besteht, dieses Risiko bei einer Versicherung abzudecken, und daß auch kein Schadensersatzanspruch auf Grund gesetzlicher Bestimmungen gegeben ist¹⁾.

Die Bedingungen unterscheiden von diesem Beschlagnehmerisiko begrifflich noch das Risiko des Verlustes der Verfügungsgewalt über die im Konsignationslager befindlichen Waren durch allgemeine staatliche Maßnahmen des Empfängerlandes. Dabei ist es gleichgültig, ob die von Hoher Hand im Empfängerland verfügten Maßnahmen, die zum Verlust der Verfügungsgewalt führen, von der Staatsgewalt des Empfängerlandes selbst oder von einer dem Empfängerland gegenüber fremden Staatsgewalt ausgehen. Jedoch darf eine etwaige Zerstörung, Beschädigung oder Wertminderung der im Konsignationslager befindlichen Ware nicht durch kriegerische Ereignisse verursacht sein.

Demzufolge geht das Risiko der Beschlagnahme mit dem Zeitpunkt des Übergangs der Ware in die Verfügungsgewalt des ausländischen Konsignatars unter, während im gleichen Augenblick das Risiko des Verlustes der Verfügungsgewalt entsteht, das seinerseits in dem Zeitpunkt einer etwaigen Rücksendung der Ware aus dem Lager in die Bundesrepublik erlischt, um dem Beschlagnehmerisiko "wieder Platz zu machen". Es soll hier nicht erörtert werden, ob diese Nuancierung Sinn hat. Beschlagnahme bleibt Beschlagnahme, und Beschlagnahme in dem hier angewandten Sinne bedeutet stets den Verlust der Verfügungsgewalt des deutschen Exporteurs.

Das Beschlagnehmerisiko ist ebenfalls im Rahmen der vom Bund im Frühjahr 1950 neu eingeführten Deckung für Messelieferungen

1) Bezüglich der Versicherungsmöglichkeiten bei Versicherungsgesellschaften sei auf die Ausführungen auf S. 60 verwiesen.

abdeckbar. Die Messegut-Garantie deckt folgende Risiken:

1. Das Beschlagnahmerrisiko für die Zeit vom Versand an.
2. Das Beschlagnahmerrisiko für die Zeit eines etwaigen Rücktransportes des Messegutes in die Bundesrepublik.

Das aus etwaigen Verkäufen des Messegutes entstehende KT-Risiko ist im Rahmen der Messegut-Garantie nicht gedeckt. Das KT-Risiko kann jedoch selbständig neben der Messegut-Garantie abgedeckt werden.

Aktuell kann das Beschlagnahmerrisiko auch bei Auslandsgeschäften der deutschen Bauwirtschaft sein, und zwar mit Bezug auf die in das Ausland verbrachten Baumaschinen und -geräte. Es kann daher auch die Bauwirtschaft dieses Risiko im Rahmen der vom Bund ausgegebenen Garantien und Bürgschaften decken, vorausgesetzt, daß neben der reinen Dienstleistung des deutschen Bauunternehmers auch eine Warenlieferung an den ausländischen Bauherrn vorgenommen worden ist.

Im Risiko, beschlagnahmt zu werden, stehen auch die vom deutschen Exporteur hinausgelegten Gegengarantien. Da dieses Gebiet jedoch von besonders problematischer Natur ist, soll es auch gesondert behandelt werden¹⁾.

Die gleichen Überlegungen betreffen den Berlin-Verkehr und die aus ihm resultierenden Risiken. Sie sollen ebenfalls gesonderter Behandlung zugeführt werden²⁾.

11. Das Katastrophenrisiko.

Während das Katastrophenrisiko in Frankreich, Holland und Belgien³⁾ wörtlich aufgeführt in die Deckung mit eingeschlossen ist, wird dieses Risiko in den deutschen "Allgemeinen Bedingungen" nicht ausdrücklich genannt. Im Schrifttum wird die Auffassung vertreten³⁾, daß das Katastrophenrisiko in den Bedingungen stillschweigend unter dem allgemeinen Gesichtspunkt nicht

1) siehe hierzu die Ausführungen auf S.73.

2) siehe hierzu die Ausführungen ab S.78.

3) So Bachmann, Gsell, Allenspach: "Die Exportfinanzierung" S.5.

vorhersehbarer und nicht versicherungsfähiger Risiken in die Deckung einbezogen sei.

Diese Auffassung kann hier nicht voll geteilt werden. Bei der Erörterung des Fabrikationsrisikos stellten wir fest, daß der Deckungsfall vom Bund u.a. auch dann als gegeben angesehen wird, wenn "infolge nachgewiesener anderer ungünstiger Umstände eine Bezahlung aussichtslos erscheint". Allenfalls kann diese Bestimmung herangezogen werden, wenn katastrophale Umstände zu diesem Ergebnis führen. Bei den Bestimmungen bezüglich des politischen Fabrikationsrisiko-Garantie- und Bürgschaftsfalles wird die eingetretene oder wahrscheinliche Unmöglichkeit der Abnahme und Versendung der Ware nur dann als Deckungsfall anerkannt, wenn - wie wir gesehen haben - Krieg oder kriegereische Ereignisse, Aufruhr oder Revolution im Ausland oder Maßnahmen außerdeutscher Regierungen hierzu die Ursache setzten. Das bedeutet im Sinne des Katastrophenrisikos, daß nur Katastrophen politischen Charakters gedeckt sind, nicht aber beispielsweise Naturkatastrophen. Ähnlich sprechen sich die Bedingungen für die Gewährung von Garantien und Bürgschaften zur Deckung des Kreditrisikos aus. Die Vernichtung, Beschädigung oder gar der Verlust der Ware sind nur dann gedeckt, wenn sie infolge von politischen Ereignissen eingetreten sind.

12. Das Kriegsrisiko.

Obwohl es keinem Zweifel unterliegen kann, daß das Kriegsrisiko im Rahmen der Kreditsicherung als "artfremd" bezeichnet werden muß, weil es mehr, oder sogar ausschließlich, in den Bereich der Sachversicherung gehört, ist die Deckung des Kriegsrisikos in jede volle Bundesdeckung eingeschlossen.

Der Garantie- oder Bürgschaftsfall ist gegeben, wenn infolge kriegereischer Ereignisse die Ware vom Zeitpunkt der Versendung bis zum Übergang in die Verfügungsgewalt des Abnehmers durch ausländische staatliche Stellen beschlagnahmt wird, verloren geht, vernichtet oder beschädigt wird und ein Ersatz von dritter Seite innerhalb von sechs Monaten nicht geleistet wird¹⁾.

1) Voraussetzung ist hierbei allerdings, daß der Garantie- oder Bürgschaftsnehmer keine Möglichkeit gehabt hat, die Gefahren bei Versicherungsgesellschaften abzudecken.

Die Deckung des Kriegsrisikos stellt also eine Deckung an der Ware dar.

Eine gesonderte Abdeckung des Kriegsrisikos ist im allgemeinen nicht möglich. Nur wenn es sich um die Deckung des Beschlagnahmerrisikos für Warenlieferungen handelt, die für eine Messe bestimmt sind, kann das Kriegsrisiko isoliert abgedeckt werden¹⁾. Die Karenzzeiten für das Kriegsrisiko sind wie beim Zahlungsverbots- und Moratoriumsrisiko geregelt.

Die Deckung des Kriegsrisikos im Rahmen eines privaten Versicherungsvertrages ist nach den Allgemeinen Deutschen Seeversicherungsbedingungen (ADS) und den Zusatzbedingungen grundsätzlich ausgeschlossen. Die Deckung des Kriegsrisikos kann aber auf Grund einer besonderen Vereinbarung gegen Zahlung einer zusätzlichen Prämie von den privaten Versicherern übernommen werden. Die Deckung erfolgt dann für das Risiko des Krieges und der Minengefahr. Doch scheiden hierbei wieder Transporte auf dem Land- oder Binnenwasserwege als grundsätzlich nicht versicherungsfähig aus. Vielmehr beschränkt sich die Deckung nur auf Transporte auf hoher See²⁾. Der Versicherungsschutz erstreckt sich in diesem Fall auf jeden Minenschaden und auf Schäden durch Beschießung sowie auf Verluste durch Aufbringung, Kaperung, Seeräuberei und Beschlagnahme.

Jedoch haben die privaten Versicherungen bei der Deckung des Kriegs- und Minenrisikos den Begriff des Kriegsrisikos stark eingeengt. Unter diesen Begriff fallen beispielsweise alle jene Maßnahmen nicht, die auf eine Änderung der Regierungsform abzielen, auch wenn sie mit kriegerischen Handlungen verbunden sind, also Rebellion, Revolution, Aufstand und Bürgerkrieg. Wenn also der Exporteur dieses politische Risiko von der Ankunft im Zielhafen ab auch für die Dauer des Weitertransportes auf dem Lande im Empfängerland versichern will, bleibt ihm prak-

1) siehe hierzu auch S. 60.

2) Bei einer Versicherung der Ware nach den ADS wäre das Kriegsrisiko in diesem Fall gedeckt gemäß der im Jahre 1951 von den Versicherern geschaffenen DTV-Kriegsklausel 1951 (DTV = Deutsche Transportversicherung).

tisch nur die Möglichkeit des Rückgriffes auf eine Bundesgarantie oder -bürgschaft¹⁾.

Das Kriegsrisiko wird vom Bund nur im Rahmen einer vollen Ausführungsrisikodeckung abgesichert. Eine Ausnahme machen - wie ausgeführt - lediglich Warenlieferungen, die für eine Messe bestimmt sind. In diesem Falle entstehen bekanntlich keine wirtschaftlichen Risiken.

13. Das Mindererlösrisiko.

Das Mindererlösrisiko besteht in der Regel darin, daß das Geschäft nicht wie geplant zur Durchführung kommt, sondern daß die Ware notgedrungen anderweitig verwendet werden muß, und daß der Exporteur dabei - weil es sich in der Mehrzahl um spezielle Fertigungen handeln wird - einen Mindererlös erleidet. Um aufzuzeigen, ob und inwieweit der Bund dieses Mindererlösrisiko deckt, muß zunächst auf die früheren Ausführungen zurückgegriffen werden.

Bei der Behandlung des Abnehmerisikos stellten wir fest, daß der Bund Privatgeschäfte und Regierungsgeschäfte unterschiedlich behandelt, und zwar in dem Sinne, daß er eine Abnahmeverweigerung als Deckungsfall bei Privatgeschäften nur dann anerkennt, wenn die Abnahmeverweigerung auf eine echte und nachhaltige Vermögensverschlechterung des ausländischen Kunden zurückzuführen ist. Bei Regierungsgeschäften dagegen genügt die Zahlungsunwilligkeit des ausländischen Kunden zur Auslösung des Deckungsfalles.

1) Bereits im August 1939 gründeten die deutschen Transportversicherungsunternehmen auf Veranlassung des Reiches die Deutsche Kriegsversicherungsgemeinschaft als Gesellschaft des bürgerlichen Rechts. Sie verpflichteten sich, Transporte auch gegen Kriegsgefahr zu versichern und dieses Risiko bei der Deutschen Kriegsversicherungsgemeinschaft rückzudecken. Das Reich übernahm in einem Abkommen mit der Deutschen Kriegsversicherungsgemeinschaft die Haftung für alle Kriegsschäden, welche die Prämieinnahme um einen von den Gesellschaften selbst zu tragenden Schadensanteil überstiegen.

Wir wollen folgende Fälle unterscheiden:

- a) Die Fertigung ist noch nicht beendet oder sie ist bereits beendet, keinesfalls aber ist der Versand der Ware bereits durchgeführt worden:

Abnahme und damit die Versendung der Ware mögen dem Exporteur nun nicht mehr zuzumuten sein, weil entweder beim privaten ausländischen Abnehmer ein echter Vermögensverfall eingetreten ist oder droht, oder der ausländische Regierungs-Kunde vertraglich vereinbarte Vorauszahlungen sechs Monate nach ihrer Fälligkeit nicht geleistet hat oder weil diese Abnahme oder Versendung wegen eines Krieges oder kriegerischen Ereignisses, eines Auf-
ruhrs oder einer Revolution im Ausland oder als Folge von Maßnahmen außerdeutscher Regierungen unmöglich geworden ist oder sein wird, wobei es in diesem letzten Falle gleichbedeutend ist, ob es sich um ein Privatgeschäft oder ein Regierungsgeschäft handelt.

Wir haben hier die gewissermaßen "klassischen" Risiken vor uns, wie sie vom Bund im Rahmen einer Garantie oder Bürgschaft zur Deckung des Fabrikationsrisikos gedeckt werden.

Erstattungsfähig sind, wie wir noch sehen werden¹⁾, in diesem Falle die Selbstkosten, auf die der Exporteur sich jedoch einen Erlös aus anderweitiger Verwendung anrechnen lassen muß. Inso-
weit ist der Mindererlös Gegenstand der Garantie oder Bürgschaft.

Droht nun aber der ausländische p r i v a t e Abnehmer die Abnahme zu verweigern, ohne daß bei ihm ein echter und nachhaltiger Vermögensverfall eingetreten ist oder einzutreten droht, will er also die Abnahme verweigern, nur um sich den vertraglichen Verpflichtungen zu entziehen und verwertet der Exporteur die Ware in dieser Situation anderweitig und erleidet er hierbei einen Mindererlös, so ist der Deckungsfall nicht gegeben, d.h., daß er den Verlust selbst zu tragen hat. Zweifellos kann gegen diese Regelung kein Einwand geltend gemacht werden, wenn der Grundsatz vertreten wird, daß echte Unternehmerrisiken vom

1) siehe S.117.

Exporteur selbst getragen werden müssen. Da aber auch das Risiko der echten und nachhaltigen Vermögensverschlechterung des ausländischen privaten Kunden durchaus ein echtes Unternehmerisiko ist, dieses Risiko aber im Rahmen des Bundessystems seine Deckung findet, ist der völlige Ausschluß des Mindererlösrisikos aus der Bundesdeckung bei Vorliegen der soeben erwähnten Konstellation nicht überzeugend.

- b) Die Ware ist bereits versandt worden, befindet sich aber noch in der Verfügungsgewalt des Exporteurs:

Über diesen Fall sagen die Bedingungen über die Gewährung von Garantien und Bürgschaften zur Deckung des Fabrikationsrisikos nichts. Dagegen findet sich in den Bedingungen für die Gewährung von Garantien und Bürgschaften zur Deckung des Ausfuhr- risikos die Bestimmung, daß die Forderung u.a. auch dann als uneinbringlich angesehen wird und damit ein Deckungsfall eingetreten ist, wenn nach Versendung der Ware ein wirtschaftlicher oder politischer Garantiefall oder ein Bürgschaftsfall schlechthin droht und der Deckungsnehmer noch in seiner Verfügungsgewalt befindliche Waren im Einvernehmen mit dem Bundesminister für Wirtschaft anderweitig verwertet und dabei einen Mindererlös erleidet¹⁾.

Zu erwähnen ist auch die Deckung des Mindererlösrisikos im Rahmen der Bundesdeckung für Konsignationslager. Das Mindererlösrisiko besteht in diesem Falle darin, daß der Garantiennehmer bereits versandte Ware angesichts eines drohenden Garantiefalles infolge allgemeiner staatlicher Maßnahmen des Empfängerlandes entweder nach Deutschland zurückverbringt oder im Einvernehmen mit dem Bund im Ausland anderweitig verwendet und dabei einen Mindererlös erleidet.

14. Das Embargorisiko.

Unter Embargo versteht man die staatliche Zurückhaltung oder Beschlagnahme eines Schiffes samt seiner Ladung vor oder in

1) Im übrigen gelten die kritischen Ausführungen zu Fall a) auch für diesen Fall mit der Variation, daß die Abnahmeverweigerung des privaten ausländischen Kunden nicht nur eintreten droht, sondern effektiv eingetreten ist.

einem Kriege. Diese Gefahr soll, soweit sie durch kriegerische Maßnahmen ausgelöst wird, bei der Behandlung des Kriegsrisikos erörtert werden. Soweit die Beschlagnahme oder Zurückhaltung in Friedenszeiten relevant ist, wird sie in aller Regel durch vorschriftswidriges Verhalten des Verladers oder Schiffers akut. Die Bedingungen des Bundes verstehen offensichtlich unter einem Embargo, ohne hierfür eine genaue Definition zu geben, ein von staatlicher Seite verhängtes totales oder partielles Import- und/oder Exportverbot. Die Bedingungen machen jedenfalls einen wichtigen Unterschied zwischen der Tatsache, ob ein Embargo oder eine Importlizenz vor Beginn der Fertigung oder vor erfolgtem Versand der Ware oder nach Beginn der Fertigung oder nach erfolgtem Versand der Ware verhängt, eingeführt oder zurückgezogen wird.

Da diese Unterscheidungen im Sinne der Bedingungen wichtig für die Frage sind, ob der Bund haftet oder nicht haftet, werden die diesbezüglichen Erläuterungen in dieser Arbeit unter den Ausführungen über den Ausschluß der Haftung des Bundes gebracht¹⁾.

15. Das Händlerisiko.

Das Händlerisiko besteht darin, daß der Ausfuhrhändler sich einerseits verpflichtet sieht, die beim Fabrikanten bestellte Ware abzunehmen, obwohl andererseits in der Zeit von der Bereitstellung der Ware beim Fabrikanten bis zu ihrer Versendung an den ausländischen Besteller ein Ereignis eintreten kann, das die Versendung zwecklos oder unmöglich macht. Beispielsweise kann in dieser Zeitspanne ein Embargo verhängt werden.

Es liegt in der Natur des Fabrikationsrisikos, daß seine Deckung grundsätzlich nur beim Hersteller, nicht aber bei einem Ausfuhrhändler möglich ist. Dagegen können Ausfuhrhändler Garantien und Bürgschaften zur Deckung des Ausfuhrrisikos erhalten.

Wir müssen hier den weiteren Ausführungen, insbesondere denen über Beginn und Ende der Haftung des Bundes²⁾ vorgreifen, um

1) siehe hierzu die Ausführungen auf S. 90 ff.

2) siehe S 81.

die Natur dieses Risikos und seine Deckungsmöglichkeiten näher zu erläutern. Wie wir sehen werden, beginnt die Haftung des Bundes aus einer Garantie oder Bürgschaft zur Deckung des Kreditrisikos mit dem Zeitpunkt des Versandes der Ware. Von diesem Zeitpunkt an besteht für den Händler bei erteilter Deckungszusage für das Kreditrisiko kein ungedecktes Risiko mehr¹⁾. Wichtig ist für ihn jedoch die Zeitspanne zwischen dem Zeitpunkt der Bereitstellung der Ware beim Fabrikanten bis zu diesem eben erwähnten Zeitpunkt der Versendung.

Dieses spezifische Händlerisiko deckt der Bund dadurch, daß er den Zeitpunkt des Haftungsbeginns aus der Garantie oder Bürgschaft zur Deckung des Kreditrisikos vorverlegt²⁾.

Der Deckungsschutz beginnt dann nicht erst mit der Versendung der Ware durch den Händler, sondern bereits mit ihrer Bereitstellung beim Fabrikanten. Obwohl diese Deckungsart eine besondere Bedeutung wohl nur im Hinblick auf das - wie bereits ausgeführt - Embargo-Risiko, evtl. auch das Kriegsrisiko und das Risiko, daß die Versendung der Ware aus im Ausland liegenden politischen Gründen unmöglich wird, erlangen kann, soll der Ausfuhrhandel von ihr regen Gebrauch machen³⁾.

B. S o n d e r r i s i k e n .

1. Das Risiko aus der Finanzierung von Niederlassungen deutscher Exportfirmen im Auslande.

1. Nur dem Export h a n d e l , nicht aber der Exportindustrie, kommt eine weitere Hilfestellung des Bundes zugute. Diese besteht darin, daß der Bund in den Fällen, in denen der Export- h a n d e l Niederlassungen im Ausland begründen will, bei der Finanzierung dieser Niederlassungen insofern behilflich ist, als er sich gegenüber der finanzierenden deutschen Bank des Händlers verbürgt. Die Einrichtung knüpft an die früheren

1) Mit Ausnahme der vom Bund grundsätzlich nicht gedeckten Risiken.

2) siehe hierzu auch S. 84.

3) So jedenfalls Bölle, Adolf: "Die Garantien und Bürgschaften des Bundes zur Förderung der Ausfuhr" in Nachrichten für den Außenhandel Nr.1 vom 1.6.53.

- allerdings weitergehenden - Maßnahmen an, die nach dem ersten Weltkrieg getroffen wurden, um die Errichtung deutscher Überseehäuser zu ermöglichen.

Da der Ausfuhrhändler in einem solchen Fall der Schuldner und die finanzierende deutsche Bank der Gläubiger ist, wird die Bürgschaft nicht gegenüber dem Ausfuhrhändler, sondern gegenüber seiner finanzierenden Hausbank gewährt. Diese ist der Bürgschaftsnehmer. Dieses System weicht also in seiner Struktur von den anderen Garantien und Bürgschaftsarten ab.

2. Gegenstand der Bürgschaft ist das vom Gläubiger dem Schuldner gegebene Darlehen, das für die Anschaffung von Waren deutschen Ursprungs für das Verkaufslager bestimmt ist. In die Bürgschaft eingeschlossen sind Zinsen und Nebenkosten, soweit diese durch die Anschaffung der Waren für das Verkaufslager verursacht wurden.

Die vom Bund gewährte Bürgschaft stellt eine Ausfallbürgschaft dar. Ihre Übernahme regelt sich nach den auch hierfür geschaffenen "Allgemeinen Bedingungen für die Übernahme von Bürgschaften durch die Bundesrepublik Deutschland bei der Finanzierung von Verkaufslägern, die bei Niederlassungen deutscher Ausfuhrhändler im Ausland eingerichtet und unterhalten werden".

3. Der Bund gewährt die Bürgschaft nur, wenn die Begründung der Niederlassung, d.h. des Verkaufslagers, des deutschen Ausfuhrhändlers handelspolitisch erwünscht und anzunehmen ist, daß ein angemessener Umschlag des Lagers und damit ein unmittelbarer Nutzen für die deutsche Devisenwirtschaft erwartet werden können.

Ein Drittel der für das Verkaufslager bestimmten Waren muß der Schuldner¹⁾ aus eigenen Mitteln selbst aufbringen. Eine Finanzierung dieses vom Händler selbst aufzubringenden Drittels durch einen Kredit seiner Bank²⁾ ist zugelassen³⁾. Ferner muß die Kreditwürdigkeit des Schuldners gegeben sein.

1) Also der Ausfuhrhändler.

2) Des Gläubigers.

3) Die Bank kann sich für dieses Drittel Sicherheiten geben lassen.

Da, wie wir sahen, die vom Bund gewährte Bürgschaft nur ein Ver-
tragsverhältnis zwischen dem Bund und der finanzierenden Bank
als Gläubiger, nicht aber zwischen dem Bund und dem deutschen
Ausfuhrhändler als Schuldner begründet, ist es notwendig, daß
auch der Schuldner diejenigen Bestimmungen der "Allgemeinen Be-
dingungen" anerkennt, die sich auf seine Verpflichtungen be-
ziehen. Das bedeutet, daß die Bürgschaften durch den Bund nur
gewährt werden, wenn der Schuldner schriftlich und rechtsver-
bindlich erklärt, daß er die "Allgemeinen Bedingungen" auch
für sich als verbindlich ansieht.

4. Die finanzierende Bank als Gläubiger kann den Bund aus der
Bürgschaft in Anspruch nehmen, wenn die Forderung aus dem dem
deutschen Ausfuhrhändler, also dem Schuldner, gewährten Kredit
uneinbringlich geworden ist.

5. Für die Uneinbringlichkeit der Forderung sind die gleichen
Voraussetzungen resp. Kennzeichen gegeben, wie wir sie z.T. bei
der Definition des Begriffes Uneinbringlichkeit beim Kredittri-
siko kennen gelernt haben. So liegt Uneinbringlichkeit nur vor,
wenn

- a) über das Vermögen des deutschen Ausfuhrhändlers als Schuld-
ner ein Konkurs- oder Vergleichsverfahren eröffnet worden
ist. Der Zeitpunkt für den Eintritt des Bürgschaftsfalles
ist in diesem Fall der Tag des Gerichtsbeschlusses.
- b) ein außeramtlicher Vergleich abgeschlossen wurde. Der Zeit-
punkt des Bürgschaftsfalles ist in diesem Fall der Tag, an
dem alle Gläubiger ihre Zustimmung zum Vergleich gegeben
haben.
- c) eine Zwangsvollstreckung wegen der verbürgten Forderung in
das Vermögen des deutschen Ausfuhrhändlers als Schuldner
nicht zur vollen Befriedigung der finanzierenden Bank als
Gläubiger geführt hat. Der Zeitpunkt des Bürgschaftsfalles
ist in diesem Fall der Tag der Zwangsvollstreckung.
- d) infolge ungünstiger Umstände eine selbst teilweise Abdeckung
der Schuld aussichtslos erscheint oder insbesondere eine
Zwangsvollstreckung oder ein Konkursantrag keinen Erfolg
versprechen. Der Zeitpunkt für den Eintritt des Bürgschafts-
falles ist in diesen Fällen der Tag, an dem die Aussichtslo-

sigkeit von Zwangsmaßnahmen als feststehend angenommen werden muß.

Zweifellos ist die Wiedererrichtung von Handelsniederlassungen im Ausland angesichts der zunehmenden Konkurrenz auf dem Weltmarkt eine zwingende Notwendigkeit. Es ist daher zu begrüßen, daß der Bund im Rahmen seiner Garantien und Bürgschaften zur Förderung der Ausfuhr eine besondere Bürgschaftsart zur Erleichterung des Wiederaufbaus von Niederlassungen der deutschen Außenhandelshäuser geschaffen hat. Es wäre jedoch wünschenswert, wenn dieselbe Vergünstigung auch der Exportindustrie gewährt werden könnte.

Allerdings ist bezüglich der Dringlichkeit einer solchen Ausweitung zu berücksichtigen, daß der Außenhandel von der ihm gegebenen Möglichkeit bisher einen nennenswerten Gebrauch noch nicht gemacht hat. Die Gründe hierfür dürften in erster Linie in der Tatsache zu suchen sein, daß der Exporthandel in der Ausfuhr spezialisierter technischer Erzeugnisse mehr und mehr eine zweitrangige Rolle spielt. Zum anderen bestehen in vielen Empfangsländern noch staatsrechtliche Schwierigkeiten bei der Errichtung von Niederlassungen, weil die Empfangsländer entweder aus autarken Bestrebungen heraus die Gründung von Niederlassungen deutscher Handelsfirmen nicht erleichtern wollen, oder weil die Fragen des deutschen Eigentums im Ausland noch keiner endgültigen Klärung zugeführt worden sind. Zwar treffen diese letzten Schwierigkeiten auch für die Industrie zu, die als Direktexporteur in Frage kommt, doch sind Niederlassungen der Industrie in Entwicklungsländern willkommener als die des Handels, so daß eine Ausweitung der Bürgschaftsaktion auch auf Auslandsniederlassungen der deutschen Exportindustrie nicht unzumutbar erscheint.

2. Die Risiken aus Gegengarantien.

Es darf an dieser Stelle auf die in der Welt übliche Usance verwiesen werden, größere Aufträge, insbesondere Regierungsaufträge, auszuschreiben¹⁾.

i) Näheres zu den Gegengarantien der Banken siehe Kemmer, Helmut: "Die Methodik der Außenhandelsfinanzierung vom Standpunkt des Betriebes aus gesehen" S. 87 - 111.

1. Firmen, die sich um den Auftrag bemühen und sich daher an der Ausschreibung beteiligen, müssen oft entsprechend den Ausschreibungsbedingungen über ihre Bankverbindung Bietungsgarantien stellen. Die ausschreibende Stelle hat das Recht, den Bietungsgarantie-Betrag in Anspruch zu nehmen, wenn die sich um den Auftrag bemühende Firma später etwa die Ausführung des Auftrages gemäß gemachter Offerte ablehnt, obwohl ihr der Zuschlag erteilt wurde.

Wurde der sich bewerbenden Firma der Zuschlag nicht erteilt, so erlischt die Bietungsgarantie, d.h. die sich bewerbende Firma kann über den Betrag wieder verfügen.

Wurde der Firma jedoch der Zuschlag erteilt, und ist diese entgegen dem zuerst geschilderten Fall bereit, den Auftrag auszuführen, so verwandelt sich die Bietungsgarantie in aller Regel in eine Liefer- und Leistungsgarantie.

Gewöhnlich beläuft sich die Höhe von Bietungsgarantien auf ca. 3 bis 8 % des Wertes des ausgeschriebenen Objektes.

Liefergarantien¹⁾ dienen dem Besteller als Sicherheit dafür, daß der Exporteur seinen Lieferverpflichtungen nachkommt. Eine Leistungsgarantie²⁾ stellt eine Sicherheit der Lieferfirma gegenüber der ausschreibenden Stelle dafür dar, daß die Lieferung oder die Ausführung der Aufträge die technischen Bedingungen auch nach Erstellung der Anlage erfüllen.

Anzahlungsgarantien sollen dem Besteller als Sicherheit dafür dienen, daß er die von ihm geleistete Anzahlung zurückerhält, falls der Verkäufer seinen Lieferverpflichtungen nicht nachkommt. Die Höhe der Anzahlungsgarantie entspricht in aller Regel der geleisteten Anzahlung.

Liefer-, Leistungs- und Anzahlungsgarantien verfallen daher zugunsten der ausschreibenden Stelle, wenn der Lieferant nicht oder nicht entsprechend den vertraglichen Abmachungen liefert oder erhaltene Anzahlungen, wie bereits ausgeführt, nicht zurückerstattet.

1) Auch oft Lieferungsgarantien genannt.

2) Oft auch als Gewährleistungsgarantie bezeichnet.

2. Bietungsgarantien, Anzahlungsgarantien, Liefergarantien und Gewährleistungsgarantien können in das Garantie- und Bürgschaftssystem des Bundes einbezogen werden. Im Rahmen der Bundesdeckung geschützte Gegengarantien dieser Art eröffnen die Haftung des Bundes für den Fall der widerrechtlichen Inanspruchnahme des deutschen Ausführers aus der eröffneten Garantie oder auch für den Fall der rechtlichen Inanspruchnahme, wenn der Exporteur seinen Verpflichtungen wegen eines Embargos oder eines anderen Ereignisses mit ähnlicher wirtschaftlicher Wirkung nicht nachkommen konnte.

3. Die Bietungsgarantie kann selbständig, also unabhängig von einer Deckung des Fabrikationsrisikos oder des Ausfuhrtrisikos gewährt werden. Die selbständige Deckungsmöglichkeit ist schon deshalb erforderlich, weil die Bietungsgarantie ex definitione bereits zum Zeitpunkt der Beteiligung an der Ausschreibung, also noch vor Abschluß des Vertrages gestellt werden muß. Der Bund macht jedoch die Deckung der Risiken einer Bietungsgarantie davon abhängig, daß das Geschäft, um das sich der deutsche Exporteur bemüht, von ihm grundsätzlich gebilligt worden ist. Das Geschäft und insbesondere seine Konditionen sind daher dem Bund rechtzeitig bekannt zu geben. Lehnt der Bund später die Deckung des Fabrikationsrisikos oder des Kreditrisikos des Geschäftes trotz früherer grundsätzlicher Billigung dieses Geschäftes ab, so wird hierdurch seine Verpflichtung nicht berührt, für die Risiken aus der Bietungsgarantie vertragsgemäß einzutreten.

4. Im Rahmen einer Deckung der Risiken einer Bietungsgarantie haftet der Bund für Verluste, wenn

1. die Bietungsgarantie infolge von politischen Umständen, die im Ausland auftreten, widerrechtlich in Anspruch genommen wird,
2. die Bietungsgarantie vom ausländischen Besteller in Anspruch genommen wird, weil
 - a) der Bund seine ursprünglich erteilte, grundsätzliche Zusage auf Deckung des geplanten Geschäftes widerruft und die deutsche Exportfirma, die die Bietungsgarantie erstellt hat, aus diesem Grunde die Ausführung des Auftrages trotz

- erhaltenen Zuschlags ablehnt,
b) eine erteilte Liefergenehmigung noch vor dem Zuschlag zurückgenommen wird.

5. Für An- und Zwischenzahlungen des ausländischen Kunden vom deutschen Exporteur gestellte Gegengarantien können nicht Gegenstand einer abgesonderten Deckung sein. Vielmehr werden die Risiken aus derartigen Garantien in aller Regel¹⁾, wenn der Exporteur es beantragt, im Rahmen von Garantien und Bürgschaften zur Deckung des Fabrikationsrisikos mitgedeckt. Der Bund deckt das Risiko der widerrechtlichen Inanspruchnahme der Garantie aus im Ausland liegenden politischen Gründen.

6. Liefergarantien, die, wie bereits ausgeführt, dem Besteller als Sicherheit dafür dienen, daß der Exporteur seinen Lieferverpflichtungen nachkommt, bewegen sich in der Höhe zwischen 10 und 20 % des Wertes des Auftrags, für den der Zuschlag erteilt wurde. Diese Liefergarantien können ebenfalls grundsätzlich nicht allein Gegenstand einer Bundesdeckung werden. Vielmehr werden die Risiken aus solchen Liefergarantien in aller Regel nur dann in die Deckung einbezogen, wenn für das gleiche Geschäft eine Deckung des Fabrikationsrisikos oder des Kreditrisikos oder dieser beiden Risiken zusammen gewährt wird. Eine Ausnahme von diesem Grundsatz wird nur dann gemacht, wenn die Zahlungsbedingungen des Geschäfts so günstig sind, daß sie ein Fabrikationsrisiko oder ein Kreditrisiko nicht entstehen lassen, so daß eine volle Deckung aus diesem Grunde nicht möglich ist.

Gedeckt wird durch den Bund das Risiko der Inanspruchnahme der eröffneten Liefergarantie durch den begünstigten ausländischen Besteller, wenn der deutsche Exporteur den Liefervertrag aus politischen Gründen, die im Ausland liegen, nicht erfüllen kann. Hierzu gehört auch die Unmöglichkeit der vertragsmäßigen Erfüllung durch den Exporteur für den Fall der Zurückziehung oder Nichtverlängerung einer bereits erteilten Liefergenehmigung aus Gründen, die der deutsche Exporteur nicht zu vertreten hat²⁾.

1) Auf Ausnahmen wird sogleich eingegangen werden.

2) Embargofall.

7. Gewährleistungsgarantien, welche die Sicherung dafür darstellen sollen, daß die Lieferung oder Ausführung der Aufträge die technischen Bedingungen auch nach Erstellung der Anlage erfüllen, belaufen sich in der Regel auf 5 bis 20 % des Auftragswertes. Die Abdeckung der Risiken aus Gewährleistungsgarantien kann unabhängig von einer sonstigen Bundesdeckung vorgenommen werden, wenn die Zahlungsbedingungen so gestaltet sind, daß nach Versand keine Risiken zur Entstehung gelangen.

Gedeckt wird das Risiko einer widerrechtlichen Inanspruchnahme der eröffneten Gewährleistungsgarantie durch den Begünstigten aus im Ausland liegenden politischen Gründen. Die rechtliche Inanspruchnahme aus Schäden am Gegenstand, wie Teilschaden, Untergang und Unbrauchbarwerden, und zwar aus Ursachen, welche ihren Ursprung vor dem Gefahrenübergang haben, wie Konstruktionsfehler, Materialfehler, Fabrikations- und Montagefehler, Fehlen zugesicherter Eigenschaften bzw. Leistungen und mangelhaftes Zusammenwirken der gelieferten Teile, läßt sich nur bei einer Privatversicherung im Rahmen der Garantieversicherung abdecken. Eine solche Versicherung ersetzt jedoch nicht die Kosten, die sich durch die Beseitigung der Schadensursache ergeben.

8. Die Einbeziehung der Risiken aus Gegengarantien, die zugunsten des ausländischen Auftraggebers erstellt werden, in die Bundesdeckung erleichtert dem Exporteur grundsätzlich die Finanzierung der Garantiebeträge, verfügt doch der Exporteur sehr häufig nicht über genügend Eigenkapital, um die nicht unbeachtlichen Garantiebeträge aufzubringen. Vielmehr ist er häufig, und dies gilt heute in aller Regel, darauf angewiesen, sich die erforderlichen Mittel von den Banken zu beschaffen.

Das Hauptproblem, das bei Gegengarantien neben den Finanzierungsproblemen auftritt, ist in jüngster Zeit gelöst worden. Wenn auch der erforderliche DM-Gegenwert im Wege der Fremdfinanzierung bereit gestellt werden konnte, so konnte doch lange Zeit hindurch der nächste Schritt, nämlich die Beschaffung der erforderlichen Devisen, größere Schwierigkeiten machen. Die devisenmäßige Situation der Bundesrepublik hat jedoch die diesbezüglichen

chen Schwierigkeiten grundsätzlich beseitigt. Jede Leistung von Sicherheiten gegenüber dem Auslande ist devisenrechtlich allgemein genehmigt. Damit gibt es in der Bundesrepublik auch keine Schwierigkeiten bei der Devisenbeschaffung mehr¹⁾²⁾.

3. Die Risiken im Berlin-Verkehr.

Bei Lieferungen westberliner Exporteure in das Ausland entsteht ein zusätzliches politisches Risiko, das seine Ursache in der räumlichen Abtrennung Berlins vom Bundesgebiet hat. In gleicher Weise entsteht dieses Risiko auch bei solchen Lieferungen, die nicht für den Export in das Ausland, sondern für Westdeutschland bestimmt sind.

Um die Berliner Wirtschaft zu fördern, übernimmt der Bund für die am Berlin-Verkehr beteiligten Firmen die Haftung für gewisse Risiken, soweit diese Gegenstand der von ihm für diesen Zweck ausgegebenen Garantien sind.

31. Die Waren-Garantie Berlin.

Eine vom Bund zu diesem Zweck zur Verfügung gestellte Garantief orm wird kurz Waren-Garantie Berlin genannt.

Solche Garantien für Geschäfte im Berlin-Verkehr können sowohl von Lieferanten mit Sitz in Berlin als auch mit Sitz in der Bundesrepublik in Anspruch genommen werden. Westberliner Exporteuren wird jedoch automatisch und ohne Berechnung eines besonderen Entgelts der zusätzliche Deckungsschutz für das politische Berlinrisiko gewährt, wenn das in Rede stehende Geschäft beim Bund gegen das Fabrikations- und/oder Kreditrisiko gedeckt wurde. Die Garantie kann sowohl vom Lieferanten wie auch vom

1) So auch Bölle, Adolf, in "Die Garantien und Bürgschaften des Bundes zur Förderung der Ausfuhr" in Beilage zu den "Nachr.f.d. Außenhdl." Nr.1 vom 1.6.1953.

2) Die devisenrechtliche Bestimmung der Deutschen Bundesbank, die bei der Hinauslegung von Gegengarantien durch deutsche Banken relevant ist, ist niedergelegt in der Mitteilung Nr.7004/59 vom 30.1.1959, veröffentlicht im BAnz Nr.21 vom 31.1.1959.

Abnehmer der Ware beantragt werden. Maßgebend ist stets die Überlegung, daß aus der Garantie begünstigt stets derjenige sein soll, auf dessen Gefahr die Ware versandt wird.

Im Rahmen der Waren-Garantie Berlin sind nur solche Schäden gedeckt, die dadurch entstehen, daß Lieferungen und Beförderungen von Waren aus politischen Gründen nicht oder nicht rechtzeitig ausgeführt werden können.

Dabei werden als politische Gründe nur Aufruhr, Revolution, politischer Streik, Verkehrs- und Transportbehinderungen, durch Maßnahmen von Hoher Hand verfügte Beschlagnahmen und sonstige von Hoher Hand verfügte Beschränkungen im Waren- und Zahlungsverkehr anerkannt.

Wenn derartige Beschränkungen von einer solchen Art sind, daß sie auch einen gleichartigen Vertrag zwischen nur im Bundesgebiet ansässigen Beteiligten berühren würden, so scheiden sie als politische Gründe, die den Garantiefall herbeiführen würden, aus¹⁾.

Wenn ein Lieferant, gleich, ob er seinen Sitz in Berlin (West) oder in der Bundesrepublik hat, regelmäßig eine Mehrzahl von Abnehmern im anderen Gebiet zu beliefern hat, so kann er eine revolvierende Garantie zugunsten der einzelnen Warenempfänger beantragen. Voraussetzung ist allerdings, daß die Waren auf Gefahr der Warenempfänger - der Begünstigten - reisen. Die Warenempfänger sind dem Bund einzeln zu benennen.

Während der Antragsteller bei der revolvierenden Waren-Garantie Berlin der Lieferant der Waren ist, ist es bei der Zeit-Waren-Garantie Berlin der Abnehmer, und zwar dann, wenn er, gleich ob er seinen Sitz in der Bundesrepublik oder in Berlin (West) hat, regelmäßig Waren von einem oder mehreren Lieferanten im anderen Gebiet bezieht und er die Gefahr der Warenversendung trägt. Auf diesen Unterschied wird bei den Ausführungen zur Gebührenberechnung²⁾ noch zurück gekommen werden.

1) Bezüglich der Deckungsmöglichkeiten bei privaten Versicherungsgesellschaften sei auf die Fußnote auf S. 60 verwiesen.
2) siehe S.168.

32. Die Transportmittel-Garantie Berlin.

Im Gegensatz zu der Waren-Garantie Berlin, für deren Gewährung der Bund verantwortlich zeichnet, wurde die Transportmittel-Garantie Berlin vom Senat von Berlin (West) geschaffen. Doch sind mit der Bearbeitung dieser Garantie ebenfalls der Hermes und die Treuarbeit betraut worden. Beide sind ermächtigt, namens und im Auftrage des Senats von Berlin gemeinsam alle diese Garantie betreffenden Erklärungen abzugeben und entgegenzunehmen. Federführend ist der Hermes. Die Entscheidungen im Zusammenhang mit der Garantie trifft ausschließlich und endgültig ein beim Senat von Berlin gebildeter Ausschuß, dem Vertreter der Bundesregierung und des Senats von Berlin angehören, und der zu seinen Beratungen Sachverständige hinzuziehen kann¹⁾.

Die Tätigkeit des Hermes und der Treuarbeit unterliegen der Aufsicht des Senats von Berlin, der Bundesminister für Wirtschaft und der Finanzen und für Verkehr sowie der Aufsicht des Bundesrechnungshofes.

Mit dieser Garantief orm sollen Schäden gedeckt werden, die in bezug auf die im Fernverkehr zwischen Berlin (West) und dem Bundesgebiet eingesetzten Transportmittel durch politische Maßnahmen entstehen können.

Auch die Transportmittel-Garantie Berlin kann sowohl von Antragstellern mit Sitz in Berlin-West als auch von solchen mit Sitz in Westdeutschland beantragt werden.

Im Rahmen der Transportmittel-Garantie Berlin werden nur solche Risiken gedeckt, die durch politische Maßnahmen der Organe der Deutschen Demokratischen Republik verursacht werden. Dabei gelten als politische Maßnahmen in diesem Sinne von Hoher Hand verfügte Verkehrs- und Transportbehinderungen, Beschlagnahme, Aufruhr, Revolution und politischer Streik.

-
- 1) Der Ausschuß entscheidet mit Stimmenmehrheit. Einem Antrag darf nicht stattgegeben werden, wenn der dem Ausschuß angehörende und den Vorsitz führende Senator für Finanzen dem Antrag widerspricht.

Deckungsfähige Risiken sind im einzelnen:

1. Im Gebiet der Deutschen Demokratischen Republik eingetretener Total- oder Teilverlust des oder der Transportmittel.
2. Beschädigungen des Transportmittels, soweit sie nachweislich im Gebiete der Deutschen Demokratischen Republik entstanden sind, und soweit sie weder vom Geschädigten noch von seinen Erfüllungs- oder Verrichtungsgehilfen verhindert werden konnten.
3. Zeitverluste durch unfreiwilligen Aufenthalt im Gebiet der Deutschen Demokratischen Republik¹⁾²⁾.

TEIL III : Die spezielle Problematik.

=====

1. Beginn und Ende der Haftung.

1. Im Rahmen einer Garantie oder Bürgschaft zur Deckung des Fabrikationsrisikos beginnt die Haftung mit der Fabrikation. Sie erlischt mit dem Versand der Ware, gegebenenfalls bereits mit der Abnahme der Ware im Werk des Garantie- bzw. Bürgschaftnehmers.

Nach den bis zum Jahre 1954 geltenden Bestimmungen³⁾ begann die Haftung "keinesfalls vor Entrichtung des Entgelts". Diese Klausel führte zu Unzuträglichkeiten dann, wenn der Hersteller

-
- 1) Bezüglich der Abdeckungsmöglichkeiten bei privaten Versicherungsgesellschaften sei auf die Fußnote zum Kreditrisiko auf S. 60 verwiesen.
 - 2) Im Rahmen einer privaten Versicherung gegen Vermögensschäden durch Veruntreuung finanzieller Fahrzeuge können unter Eigentumsvorbehalt finanzierte Kraftfahrzeuge gegen Veruntreuung durch Wagnispersonen versichert werden. Die Wagnispersonen sind in der Regel die Käufer des finanzierten Kraftfahrzeuges oder deren Erfüllungsgehilfen. Der Versicherungsfall tritt unter anderem ein, wenn der Käufer widerrechtlich zum Nachteil des Versicherungsnehmers über das Fahrzeug verfügt hat und zur Herausgabe des Fahrzeuges oder zur Wiedergutmachung des dem Versicherungsnehmer entstandenen Schadens nicht imstande ist. Die Versicherung schützt also praktisch nur den Finanzier. Bei einer Privatversicherung können im Rahmen einer Spezialversicherung gegen Vermögensschäden durch Veruntreuung von Selbstfahrervermietfahrzeugen ebenfalls entsprechende Schäden gedeckt werden.
 - 3) "Allgemeine Bedingungen".

mit der Fabrikation bereits begonnen, der Bund aber aus irgendwelchen untergeordneten Gründen das Entgelt noch nicht erhalten hatte. Die neue Regelung sieht die Fälligkeit des Entgelts mit Aushändigung der Garantie- bzw. Bürgschaftserklärung vor mit der Maßgabe, daß Nichtzahlung innerhalb von vierzehn Tagen ab Fälligkeit den Bund zum Rücktritt von der Garantie oder Bürgschaft berechtigt. Diese Regelung ist geschmeidiger und vermag den "kleinen Pannen des Alltags" besser Rechnung zu tragen¹⁾.

Über die Frage, wann der Versand als bewirkt anzusehen ist, sind die Meinungen in der Praxis oft auseinander gegangen. Es wurde daher in den letzten Jahren folgende Interpretation gewählt:

Nur dann, wenn ausschließlich Garantien bzw. Bürgschaften zur Deckung des Fabrikationsrisikos gewährt wurden - also nicht etwa zusätzlich noch eine Garantie oder Bürgschaft zur Deckung des Kreditrisikos vorliegt - gilt der Versand sowohl bei Versendungen über die trockene Grenze als auch bei Versendungen mit Binnen- und Seeschiffen einheitlich mit der zollamtlichen Abfertigung als bewirkt²⁾. Die Deckung des Fabrikationsrisikos endet also zu diesem Zeitpunkt.

-
- 1) Im Antrag auf eine Fabrikationsrisiko-Garantie oder -Bürgschaft muss der Antragsteller allerdings erklären, daß ihm bekannt ist, daß die Zustimmung (des Bundes) erst nach Entrichtung des fälligen Entgelts erteilt wird. Ein Antrag auf Deckung des Fabrikationsrisikos muß auf jeden Fall spätestens vor Aufnahme der Materialbearbeitung gestellt werden. Der Antragsteller hat im Antrag zu versichern, daß mit der Fabrikation noch nicht begonnen wurde, und daß andernfalls eine erteilte Garantie oder Bürgschaft unwirksam sein soll. Sollen auch die Selbstkosten etwaiger Vorarbeiten in die Deckung einbezogen werden (z.B. Konstruktionszeichnungen etc.), so muß die Antragstellung vor Beginn dieser Arbeiten erfolgen, da sonst keine Deckung für die Kosten vorhanden ist.
 - 2) Diese findet nach den Regeln des Runderlasses Außenwirtschaft des Bundesministers für Wirtschaft Nr.89/54 vom 10.11.54, veröffentlicht im Banz Nr.224 vom 20.11.54 statt. Der RA 89/54 wurde durch folgende Runderlasse Außenwirtschaft geändert:
RA 8/57 v.12.2.57, veröffentlicht im Banz Nr. 41 v.28.2.57,
RA 39/57 v.25.7.57, veröffentlicht im Banz Nr.154 v.14.8.57,
RA 52/57 v.11.9.57, veröffentlicht im Banz Nr.176 v.13.9.57,
RA 3/58 v.29.1.58, veröffentlicht im Banz Nr. 28 v.11.2.58,
RA 12/59 v.19.1.59, veröffentlicht im Banz Nr. 26 v. 7.2.59.

Falls aber Abnahme der Ware im Werk des Lieferers vertraglich vorgesehen ist, so endet die Deckung mit dieser Abnahme im Werk. Eine einwandfreie Definition dieses Zeitpunktes ist möglich.

Anders ist die Situation jedoch, wenn für das gleiche Geschäft neben der Deckung des Fabrikationsrisikos auch noch eine zusätzliche Garantie oder Bürgschaft zur Deckung des Kreditrisikos gewährt wurde. In diesen Fällen wird zwischen Seetransport einerseits und Landtransport andererseits unterschieden. Beim Seetransport wird unter dem Zeitpunkt der Versendung der Zeitpunkt der Verschiffung im Ausgangshafen, beim Landtransport der Zeitpunkt der Übergabe der Ware an den Spediteur verstanden. Dieser Unterschied ist deshalb relevant, weil die Fabrikationsrisiko- und die Kreditrisiko-Deckung zeitlich stets unmittelbar aufeinander folgen und deshalb streng festgelegt sein muß, bis zu welchem Zeitpunkt die Haftung aus der Fabrikationsrisikodeckung dauert und anschließend die Haftung aus der Kreditrisikodeckung beginnt.

2. Die Haftung aus einer erteilten Garantie oder Bürgschaft zur Deckung des Kreditrisikos beginnt dagegen mit der Versendung der Ware, bei Leistungen mit deren Beginn¹⁾. Die Deckung muß daher vor Versand beantragt werden, wobei aber auch zu beachten ist, daß der Ausfuhrvertrag möglichst kurze Zeit vor der Antragstellung abgeschlossen worden sein muß oder - anders ausgedrückt - daß die Antragstellung dem Vertragsabschluß in-

1) Siehe § 5 der "Allgemeinen Bedingungen". Auch hier war - wie bereits bei der Behandlung des Fabrikations-Risikos erwähnt wurde - zunächst vorgesehen, daß die Haftung keineswegs vor Entrichtung des Entgelts beginnen dürfe. Nunmehr ist lediglich bestimmt, daß das Entgelt mit Aushändigung der Garantie- bzw. Bürgschaftserklärung fällig wird, und daß der Bund berechtigt ist, von der Garantie bzw. Bürgschaft zurückzutreten, wenn das Entgelt nicht innerhalb von vierzehn Tagen nach Fälligkeit entrichtet wird. Doch muß im Antrag erklärt werden, daß dem Antragsteller bekannt ist, daß die Zustimmung des Bundes erst nach Entrichtung des fälligen Entgelts erteilt wird. Im übrigen hat der Antragsteller im Antrag zu versichern, daß ein Versand von Waren aus dem Liefergeschäft noch nicht erfolgt ist. Bezüglich des Zeitpunktes, zu dem der Versand als bewirkt anzusehen ist, sei auf die vorhergehenden Ausführungen verwiesen.

nerhalb kurzer Zeit folgt. Verspätet, also nach bereits durchgeführten Versand eingereichte Anträge auf Deckung werden vom Bund zurückgewiesen, wie auch der Bund eine Deckung dann versagt, wenn der Vertragsabschluß längere Zeit vor der Antragstellung erfolgte.

Es wäre wünschenswert, wenn diese nicht unwichtige Voraussetzung eines Ausfuhrvertrages "jüngsten Datums" mit Angabe genauer Fristen vom Bund in den "Allgemeinen Bedingungen" niedergelegt würde. Zweifellos ist es verständlich, wenn der Bund sich durch vollendete Verhältnisse, wie sie in einem Geschäftsabschluß zu erblicken sind, zu einer Deckung nicht zwingen lassen will, obwohl die Möglichkeit bestand, ihn **v o r** Abschluß beispielsweise ungünstiger Zahlungsbedingungen rechtzeitig zu hören¹⁾. Doch ist der Grund für die Forderung nach einem Vertrag nur jüngsten Datums schwer verständlich.

3. Bereits bei der Erörterung des Händlerrisikos wurde darauf hingewiesen, daß der Händler die vorverlegte Deckung aus einer Garantie oder Bürgschaft zur Deckung des Kreditrisikos beantragen kann. Die Haftung des Bundes beginnt dann nicht erst mit Versendung der Ware durch den Händler, sondern in dem Zeitpunkt, in dem die Ware beim Fabrikanten bereitgestellt wurde.

4. Abweichend von der generellen Regelung beginnt die Haftung des Bundes aus einer erteilten revolvingierenden Deckung in aller Regel erst für Versendungen vom Ersten des Monats an, in dem der Bund den Deckungsantrag erhalten hat.

5. Die Haftung endet sowohl bei Garantien und Bürgschaften zur Deckung des Fabrikationsrisikos als auch bei solchen zur Deckung des Kreditrisikos in aller Regel mit dem Eingang des Geldes beim Forderungsberechtigten. Dabei ist es gleichgültig, wie groß der zeitliche Zwischenraum zwischen dem Beginn der Haftung und dem

1) Es wurde bereits darauf verwiesen, daß es empfehlenswert ist, bei Großgeschäften in einem möglichst frühen Stadium einen Antrag einzureichen, also möglichst weit vor Vertragsabschluß, damit der Bund Gelegenheit erhält, seine Wünsche auf Änderung ungünstiger Konditionen, insbesondere bei den Zahlungsbedingungen, gegebenenfalls durchzusetzen.

Eingang des Geldes, also dem Ende der Haftung ist. Die Haftung des Bundes ist grundsätzlich auf keinen Höchstzeitraum befristet, sie "haftet aus", wie man zu sagen pflegt.

6. Anders ist dagegen die Regelung bezüglich der Dauer der Bundeshaftung bei der Deckung sowohl des Konvertierungs- als auch des Transferrisikos. In aller Regel wird hierbei ein genau umrissener Zeitraum - bei KT-Pauschal-Garantien ein Jahr¹⁾ - vertraglich festgelegt, für den die Haftung des Bundes in Frage kommt. Dabei beginnt die Haftung aus der Garantie zur Deckung des Konvertierungs- oder des Transferrisikos oder beider Risiken zusammen abweichend von den übrigen Deckungsformen bereits mit Abschluß des Vertrages zwischen dem Deckungsnehmer und dem ausländischen Schuldner. Damit ist jedoch nicht der "Kontrakt" gedeckt insoweit, als etwa eine separate Fabrikationsrisiko- und Kreditrisikodeckung überflüssig wären. Die KT-Garantie deckt nur das KT-Risiko, d.h., der Schuldner muß den fälligen Betrag eingezahlt oder hinterlegt haben, damit die Garantie überhaupt zur Wirkung kommt. Dagegen haftet der Bund aus der KT-Garantie keinesfalls für Forderungen, die, weil die Ware noch nicht versandt worden ist, noch nicht fällig geworden sind.

Nach Ablauf der KT-Garantie vorgenommene Versendungen sind nicht mehr gedeckt, und zwar auch dann nicht, wenn die Ausführungsverträge noch während der Garantielaufzeit abgeschlossen wurden. Hierauf ist genau zu achten.

Ferner stehen solche Versendungen nicht mehr unter dem Deckungsschutz, die durchgeführt wurden nach Erlaß einer Sperre für das Empfangsland, und zwar dann, wenn die Ausführungsverträge rechtsgültig erst nach Erlaß der Sperre abgeschlossen wurden. Eine Deckung greift jedoch Platz, wenn die Ausführungsverträge v o r dem Erlaß der Sperre abgeschlossen wurden.

In allen diesen Fällen muß der Ablauf der Garantie durch den Exporteur selbst durch Kündigung herbeigeführt werden. Wie ausge-

1) Falls keine Kündigung erfolgt, verlängert sie sich stillschweigend um ein weiteres Jahr. Die Kündigung muß durch eingeschriebenen Brief spätestens einen Monat vor dem Ablauf des jeweiligen Jahres erfolgen.

führt, verlängert sich die Laufzeit der Garantie automatisch um ein weiteres Jahr nach Verfall. Infolgedessen genießen auch Versendungen nach dem Ablauf der Garantie deshalb weiter Deckungsschutz, weil sich die Garantie automatisch um ein weiteres Jahr verlängert hat.

Die Haftung aus der KT-Garantie endet ferner dann, wenn über das Vermögen des Garantienehmers ein Konkursverfahren oder ein amtliches Vergleichsverfahren eröffnet oder ein außeramtlicher Vergleich abgeschlossen wurde.

7. Die Haftung des Bundes aus einer Konsignationslager-Deckung beginnt mit der ersten Versendung und dauert ohne besonderes Entgelt grundsätzlich noch ein Jahr nach Ablauf der im Deckungsdokument festgelegten Garantielaufzeit an. Nach Ablauf dieses Jahres endet die Haftung dann ohne jede weitere Aushaftung. In diesem zusätzlichen Jahr der Haftung sind naturgemäß nur solche Sendungen durch den Bund gedeckt, die bei Ablauf der im Deckungsdokument festgelegten Haftungszeit bereits durchgeführt waren. Der Bund soll sich jedoch mit der Absicht tragen, dieses zusätzliche Jahr nur dann weiter zu haften, wenn hierfür ein besonderes Entgelt entrichtet wird. Praktisch würde eine solche Änderung bei gleichbleibenden Leistungen des Bundes eine Entgelterhöhung bedeuten. Für die Haftungsfrage ist von Wichtigkeit, daß die Änderung den Exporteur veranlassen würde, jeweils zusätzlich um Verlängerung des Deckungsschutzes anzusuchen.

8. Die Messegut-Garantie wird für die Dauer eines Jahres gewährt. Auf Antrag des Exporteurs kann die Haftung um jeweils ein weiteres Jahr verlängert werden. Nach Ablauf des Deckungsjahres endet jedoch die Haftung ohne Rücksicht darauf, ob sich das Messegut noch im Ausland befindet oder nicht. Die Garantie kennt also keine Aushaftung.

9. Bei Deckungen für Kredite zur Finanzierung deutscher Auslandsniederlassungen beginnt die Haftung mit der Inanspruchnahme des Darlehens. Das Ende der Haftung wird individuell im Bürgerschaftsdokument mit Verlängerungsmöglichkeiten festgesetzt.

10. Bei der Deckung von Gegengarantien läuft die Haftung in der Regel bis zu dem Zeitpunkt, an dem dem Exporteur der hinausgelegte Garantiebetrug wieder zur Verfügung steht.

11. Bei der Waren-Garantie Berlin beginnt die Haftung in aller Regel mit dem Versand der Ware. Sie endet einen Monat nach Ablauf der vertraglich vereinbarten Lieferfrist, es sei denn, daß der Bund bis zu diesem Zeitpunkt aus der Garantie in Anspruch genommen wurde oder einer Verlängerung der Lieferfrist zugestimmt hat¹⁾.

Die revolvierende Waren-Garantie Berlin wird, ebenso wie die Zeit-Waren-Garantie Berlin regelmäßig für die Dauer von sechs Monaten gewährt.

12. Abweichend sind Beginn und Ende der Haftung bei der Transportmittel-Garantie Berlin geregelt. Der Schutz aus der Garantie beginnt frühestens mit der Entwertung der Entgeltmarke, bei Binnenschiffen mit der Aufgabe der Wertpostkarte²⁾.

Der Deckungsschutz endet grundsätzlich bei Verlassen des Gebietes der Deutschen Demokratischen Republik.

13. Bei den einzelnen Deckungsformen gelten unterschiedliche Regelungen.

So wird die revolvierende Deckung für die Dauer eines halben oder ganzen Jahres mit Verlängerungsmöglichkeiten gewährt.

Bei der Ausfuhr-Mantel-Garantie erstreckt sich die Haftung grundsätzlich auf die Dauer eines Jahres. Sie verlängert sich jedoch stillschweigend von Jahr zu Jahr, es sei denn, daß sie durch eingeschriebenen Brief spätestens einen Monat vor dem jeweiligen Ablauf gekündigt wird.

Der Exporteur kann bei Antragstellung die Daten nennen, von

1) Zur rechtzeitigen Fristwahrung ist daher zu empfehlen, daß diesbezügliche Wünsche des Garantienehmers rechtzeitig an den Bund abgesandt werden.

2) Siehe hierzu die Ausführungen zum Entgelt auf S. 169.

denen ab Versendungen an die einzelnen Kunden in die Deckung eingeschlossen sein sollen. Nennt der Exporteur derartige Daten nicht, so gilt der Einschluß des jeweiligen Kunden nur für Versendungen mit Wirkung vom Ersten des Monats, in dem der Bund den Antrag nebst Kundenliste des Exporteurs erhielt. Beantragt der Exporteur eine zeitliche Vorverlegung der Deckung, so entscheidet der Bund hierüber von Fall zu Fall.

Die im Dokument resp. in der Kundenliste festgelegten Höchstbeträge gelten bei Fehlen abweichender Vereinbarungen in aller Regel für Forderungen aus Versendungen vom Tag der Aufnahme des Kunden in die Kundenliste.

Die Ausfuhr-Mantel-Garantie ist eine sog. Umsatzdeckung, die schon ihrem Wesen zufolge die Deckung eines Saldos aus zurückliegenden Lieferungen ausschließt. Die logische Ergänzung ist jedoch auf der anderen Seite die natürliche Beendigung der Deckung durch die Bezahlung der gedeckten Forderungen, oder anders ausgedrückt, die Beendigung der Deckung erst mit Bezahlung der Forderung oder mit dem Eintritt des Versicherungsfalles¹⁾.

Wie die Ausfuhr-Mantel-Garantie wird auch die Ausfuhr-Pauschal-Garantie grundsätzlich für ein Jahr mit stillschweigender Verlängerung um jeweils ein weiteres Jahr gewährt, es sei denn, daß sie einen Monat vor dem jeweiligen Ablauf durch eingeschriebenen Brief gekündigt wird. Die Garantie tritt sofort außer Kraft, wenn der Exporteur in Konkurs fällt oder über sein Vermögen ein amtliches Vergleichsverfahren eröffnet oder ein außeramtlicher Vergleich abgeschlossen wurde.

Wenn man auf den Sinn einer Pauschalversicherung zurückgeht, den Ausgleich auch von außergewöhnlichen Krisenverlusten herzustellen, so erscheint es zweckmäßig, dem Deckungsnehmer durch langfristige Deckungsverträge ausreichend Sicherheit zu bieten, in Krisenzeiten tatsächlich die erwartete Entschädigung zu erhalten. Dabei müßte bezüglich der Laufzeit der Deckung der übliche Konjunkturzyklus von etwa fünf bis acht Jahren grundsätzlich berücksichtigt

1) Näheres hierzu bei den folgenden Ausführungen zur Laufzeit der Ausfuhr-Pauschal-Garantie.

werden. Mit einer kurzen Laufzeit wird insbesondere der Katastrophenschutz entwertet, denn kurzfristige Perioden sind übersehbar, und der Bund könnte mit großer Wahrscheinlichkeit alle Verträge rechtzeitig beenden. Dies führt zu der Folgerung, daß eine kurze Laufzeit des Deckungsvertrages mit der allgemeinen Geschäftspolitik der Exportbetriebe nur schwer in Einklang gebracht werden kann.

Heute ist die Situation insofern verändert, als rhythmische Konjunkturzyklen eigentlich nicht mehr vorhanden sind, zumindest in den letzten Jahren nicht mehr festgestellt werden konnten, und daß die Schuldnermoral im allgemeinen recht gut ist. Die "regelmäßige" Krise scheint beseitigt zu sein, und nur die "außergewöhnliche" Krise ist vorhanden. Dabei hängt die Wahrscheinlichkeit, mit der eine außergewöhnliche, insbesondere politische Krise, erwartet werden kann, in aller Regel von dem Grad des Vertrauens zur politischen Führung der einzelnen Staaten der Welt ab.

Auch die Ausfuhr-Pauschal-Garantie stellt eine Umsatzdeckung dar, die schon ihrem Wesen nach die Deckung eines Saldos aus zurückliegenden Lieferungen ausschließt. Wir erwähnten bereits bei der Ausfuhr-Mantel-Garantie, daß die logische Folgerung aus diesem Tatbestand auf der entgegengesetzten Seite die natürliche Beendigung der Deckung durch die Bezahlung der gedeckten Forderungen sein müsse. Die Deckung muß also, wie wir sahen, laufend verlängert werden können. Sie würde grundsätzlich erst mit der Bezahlung der Forderung oder mit dem Eintritt des Garantiefalles erlöschen, was voraussetzt, daß sie durch den Bund verlängert wurde.

Eine Auslaufshaftung wird nun aber in der Ausfuhr-Pauschal-Garantie prinzipiell, und zwar unter Berufung auf die ihr eigenen erhöhten subjektiven Risiken allgemein abgelehnt. Zwar kann die Laufzeit der Garantie stillschweigend um jeweils ein weiteres Jahr verlängert werden, doch bleibt trotzdem die Gefahr, daß sich der Bund mit nur einmonatiger Kündigungsfrist von der Haftung befreit. Wir sprachen bereits von dem wirtschaftlich berechtig-

ten Vertrauen des Exporteurs auf eine möglichst lange Perioden umfassende Deckung.

Diese Kündigungsmöglichkeit berührt nun glücklicherweise nicht bereits durchgeführte Lieferungen. Insofern liegt doch eine Auslaufhaftung vor, weil dem Exporteur die Möglichkeit gegeben ist, Forderungen aus alten Lieferungen in Ruhe abzuwickeln.

Wäre eine solche ausreichend lange Auslaufhaftung nicht vorgesehen, so würde der Exporteur als Deckungsnehmer nicht selten in die Versuchung kommen, gegen den Kunden schärfer vorzugehen, um sich eine Entschädigung durch Herbeiführung des Garantiefalles zu sichern, obwohl sein natürliches Interesse auf die Erhaltung des Kunden gerichtet sein müßte. Er wird immer dann bestrebt sein, einen gewährten Kredit langsam abzuwickeln, wenn die ihm gewährte Auslaufhaftung ausreichend lange währt. Insbesondere in den Fällen, in denen bei einem oder mehreren seiner Kunden nur vorübergehende Zahlungsstockungen vorliegen, ist der Vorteil einer ausreichend langen Auslaufhaftung deutlich greifbar.

2. Ausschluß der Haftung ¹⁾.

1. Der wesentlichste sachliche Unterschied zwischen Garantien und Bürgschaften wurde bereits dargelegt. Diese Differenzierung bedingt auch eine unterschiedliche Statuierung der Bedingungen, unter denen der Bund eine Haftung ablehnt²⁾. Zunächst gelten naturgemäß die allgemein gültigen Rechtsgrundsätze, nach denen der Bund eine Haftung ausschließen kann, so insbesondere bei Verletzung der Vertragspflichten durch den Garantie- bzw. Bürgschaftsnehmer im Verhältnis zum Bund. Hier seien nur genannt falsche Angaben im Antrag oder vorsätzliche oder grobfahrlässige Verletzung seiner, des Deckungsnehmers, Pflichten. Der Bund haftet also nicht für Umstände und Gefahren, die der Garantie- bzw. Bürgschaftsnehmer nach den Regeln einer gewissenhaften Geschäftsführung und kaufmännischen Sorgfalt zu vertreten hat.

1) Der Leser beachte auch Eucken's Walter grundsätzliche Ausführungen zum Problem der Haftung in seinen "Grundsätzen der Wirtschaftspolitik" auf den Seiten 279-285.

2) Hierzu sei auf § 9 der "Allgemeinen Bedingungen" verwiesen.

Über unwesentliche Verletzungen sieht der Bund hinweg, wenn daraus weder ein Schaden entstanden noch zu erwarten ist.

2. Bei der Deckung des Fabrikationsrisikos wird in Befolgung dieses Grundsatzes eine Haftung aus der Garantie oder Bürgschaft abgelehnt, wenn die vertragsmäßige Erfüllung des Liefervertrages aus Gründen unmöglich geworden ist, die der Garantie- oder Bürgschaftsnehmer oder sein Erfüllungsgehilfe zu vertreten haben¹⁾.

Einen breiten Raum müssen wir an dieser Stelle den Liefergenehmigungen, Einfuhrgenehmigungen und Einfuhrverboten widmen. Soweit Liefergenehmigungen und Einfuhrlizenzen vorgeschrieben sind, müssen diese vor Aufnahme der Fabrikation erteilt resp. eingeholt sein. Ein Einfuhrverbot des Empfängerlandes darf ebenfalls bei Aufnahme der Fertigung nicht bestehen.

Wird jedoch eine Liefergenehmigungspflicht, Importlizenzpflicht oder ein Einfuhrverbot *n a c h* Beginn der Fertigung verfügt und dem deutschen Exporteur trotz Antrages keine Genehmigung oder Lizenz erteilt, so wird der politische Garantie- oder Bürgschaftsfall anerkannt. Dabei ist es bezüglich eines etwaigen Embargos belanglos, ob dieses von der Bundesrepublik Deutschland oder von einer ausländischen Macht verhängt worden ist.

Ebenfalls anerkannt wird der politische Garantie- oder Bürgschaftsfall, wenn eine bereits erteilte Liefergenehmigung oder Importlizenz nach Beginn der Fabrikation zurückgezogen oder nachweislich ohne Verschulden des Garantie- bzw. Bürgschaftsnehmers und des ausländischen Bestellers nicht verlängert wird. Der Garantie- bzw. Bürgschaftsfall wird jedoch dann nicht anerkannt, wenn der Zeitraum bis zum Verfall der Genehmigung normalerweise zur Fertigung der Ware ausgereicht hätte und die Verzögerung entweder auf ein Verschulden des deutschen Lieferanten oder auf rein deutsche Risiken wie Streik, Materialmangel etc. zurückzuführen ist. Auf genaueste Termindisposition und Inne-

1) Siehe § 5 Abs.3 der "Allgemeinen Bedingungen".

haltung der Planung ist daher größter Wert zu legen.

Bei Willkür an der Grenze, d.h. gegen die Fälle, in denen eine fertiggestellte Ware nicht über die Grenze gelassen wird, obwohl eine Liefergenehmigung oder Importlizenz vorlag oder nicht erforderlich war, ist der deutsche Lieferant durch Anerkennung des Garantie- bzw. Bürgschaftsfalles gesichert¹⁾.

3. Sowohl noch während des Fabrikationsprozesses als auch nach dessen Abschluß, insbesondere dann, wenn der Exporteur eine Deckung für die sich dem Fabrikationsrisiko anschließenden Risiken erhalten hat, bestehen weitere Verpflichtungen des Exporteurs.

Hierzu gehört vornehmlich die Verpflichtung zur Benachrichtigung des Bundes, wenn dem Deckungsnehmer Ungünstiges über die Vermögenslage, Zahlweise oder allgemeine Beurteilung des Schuldners bekannt wird oder der Schuldner in Verzug gerät oder allgemein gefahrerhöhende Umstände eintreten. Forderungen aus Warenlieferungen, die der Deckungsnehmer in Kenntnis gefahrerhöhender Umstände ausführt, fallen nicht unter die Deckung, es sei denn, daß der Bundesminister für Wirtschaft vorher schriftlich der Lieferung zugestimmt hat.

Erlassen der Bund oder eine ausländische Macht eine Liefergenehmigungspflicht oder Importlizenzpflicht n a c h Versand der Ware und wird trotz Antrages des deutschen Lieferanten keine Genehmigung oder Importlizenz erteilt, so wird der Deckungsfall anerkannt. Er wird nicht anerkannt, wenn Liefergenehmigung und/oder Importlizenz bereits vor Versand einzuholen gewesen wären, ihre Einholung aber aus Verschulden des deutschen Lieferanten unterblieben ist.

Eine vor Versand erteilte, n a c h Versand aber zurückgezogene oder ohne Verschulden des deutschen Exporteurs und des ausländischen Bestellers nicht verlängerte Liefergenehmigung

1) Bezüglich der deutscherseits vorliegenden Vorschriften über Liefergenehmigungen sei auf den Runderlaß Außenwirtschaft Nr.89/54 und seine Änderungen verwiesen.

oder Importlizenz schließt den Deckungsschutz nicht aus, wenn die Zeit bis zum Verfall oder bis zur Rücknahme der Genehmigung nicht ausreichend lang war, um die Ware in das Empfängerland zu verbringen. Wäre es aber innerhalb eines ausreichenden Zeitraumes normalerweise durchaus möglich gewesen, die Ware im Bestimmungsland auszuliefern, und ist die Verzögerung entweder auf ein Verschulden des deutschen Lieferanten oder auf rein deutsche Risiken wie z.B. Streik, Materialmangel etc. zurückzuführen, so wird der Deckungsfall nicht anerkannt.

Eine Anerkennung erfolgt jedoch ebenfalls bei Willkür an der Grenze¹⁾.

Schließlich wird der politische Garantie- und Bürgschaftsfall dann anerkannt, wenn ein Einfuhrverbot des Empfängerlandes *n a c h* Versand erlassen wird. Ein *vor* Versand verhängtes Einfuhrverbot führt also zur Nichtanerkennung des Deckungsfalles.

Der Antragsteller hat aus diesen Gründen bei Einreichung des Antrages auf Übernahme einer Garantie oder Bürgschaft zu erklären, daß - wenn der Forderung die Lieferung von Waren²⁾ zugrunde liegt - deren Ausfuhr³⁾ und Einfuhr⁴⁾ nicht gegen ein gesetzliches Verbot verstößt. Liegen diese Voraussetzungen nicht vor, so ist eine vom Bund übernommene Garantie oder Bürgschaft nichtig. Es ist also vor der Ausfuhr sorgfältig zu prüfen, ob derartige Verbote bestehen.

Hier sei die bereits gemachte Feststellung wiederholt, daß es auch hinsichtlich des vom Bund gedeckten Kreditrisikos belanglos ist, ob ein etwaiges Embargo von der Bundesrepublik Deutschland oder von einer ausländischen Macht verhängt worden ist⁵⁾.

Ein weiterer Grund für die Ausschließung der Haftung des Bundes ergibt sich u.U. aus einer mangelhaften Vereinbarung des Eigen-

1) Siehe hierzu S.92.

2) Also nicht von Leistungen.

3) Aus der Bundesrepublik.

4) In das Bestimmungsland.

5) Bezüglich der deutschen Vorschriften über die Einholung von Lieferungsgenehmigungen sei auf die Ausführungen beim Fabrikationsrisiko zum RA 89/54 und seinen Änderungen auf S.82. verwiesen.

tumsvorbehaltes, der in aller Regel eine zusätzliche Sicherung des Exporteurs zur Deckung der Kaufpreisforderung darstellen soll¹⁾.

Wenn der Bund bei der Gewährung der Sicherheit durch eine Garantie oder Bürgschaft in seinem Entschluß wesentlich durch die Tatsache der Vereinbarung dieses Eigentumsvorbehaltes beeinflusst wurde, so darf sich später nicht etwa herausstellen, daß dieser Eigentumsvorbehalt nach den in Betracht kommenden Rechtsordnungen durchaus nicht rechtsgültig vereinbart wurde und damit auch nicht durchsetzbar ist, da dann der Schadensanspruch u.U. hinfällig ist²⁾.

Ein zwar vereinbarter, dem Bund jedoch nicht bekannt gegebener Eigentumsvorbehalt hat für den Garantie- bzw. Bürgschaftsnehmer keine nachteiligen Folgen, weil der Bund diesen Eigentumsvorbehalt bei seiner Entscheidung nicht berücksichtigte. Es ist daher empfehlenswert, dem Bund den vereinbarten Eigentumsvorbehalt nur dann mitzuteilen, wenn einwandfrei feststeht, daß er nach allen in Betracht kommenden Rechtsordnungen rechtsgültig vereinbart wurde und durchsetzbar ist.

Schließlich kann der Bund die Haftung ausschließen, wenn der Exporteur auf ungünstigere Zahlungsbedingungen ausgewichen ist, als sie im Garantie- bzw. Bürgschaftsdokument aufgeführt worden sind³⁾.

-
- 1) Die Antragsformulare enthalten die Frage nach solchen zusätzlichen Sicherheiten.
 - 2) In den Niederlanden z.B. ist ein Eigentumsvorbehalt nur dann rechtswirksam, wenn er mit dem niederländischen Geschäftspartner ausdrücklich und schriftlich vereinbart worden ist. Die Aufnahme einer entsprechenden Eigentumsvorbehalts-Klausel in den allgemeinen Geschäftsbedingungen genügt nicht. Trotz der Unwirksamkeit einer derartigen Klausel in den Geschäftsbedingungen empfiehlt jedoch die Deutsch-Niederländische Handelskammer, diese Klausel ganz zu streichen, da sie eine besondere Umsatzsteuerpflicht in Höhe von 3/4 % bewirkt. Im Gegensatz zu den niederländischen Gerichten erkennen nämlich die niederländischen Finanzämter eine solche Klausel in den Geschäftsbedingungen an.
 - 3) Beim Ausweichen auf bessere Zahlungsbedingungen als sie in der Deckungsurkunde festgelegt wurden, bleibt der Deckungsschutz naturgemäß grundsätzlich erhalten. Zur Vermeidung von Mißverständnissen und Meinungsverschiedenheiten über den Begriff der "Verbesserung" empfiehlt es sich jedoch, dem Bund die Veränderung der Zahlungsbedingungen rechtzeitig, d.h. nicht erst im Schadensfalle, zu melden.

Ein solches Ausweichen auf ungünstigere als im Dokument niedergelegte Zahlungsbedingungen kommt in der Praxis durchaus häufiger vor. Hatte der ausländische Abnehmer beispielsweise ein zeitlich befristetes Akkreditiv eröffnet, ohne daß der deutsche Exporteur in der Lage war, die Laufzeit des Akkreditivs auszunutzen¹⁾, so wird eine neue Vereinbarung über die Zahlungsbedingungen erforderlich sein. Umfaßt diese Neuregelung nicht die Verlängerung des Akkreditivs, sondern sieht sie Zahlung "Kasse gegen Dokumente" vor, obwohl im Deckungsdokument die Zahlung aus einem Akkreditiv niedergelegt wurde, so ist eine Verschlechterung der Zahlungsbedingungen eingetreten. Sie hat dann für den Bund nachteilige Folgen, wenn das verfallene Akkreditiv zeitlich so eröffnet und zahlbar gestellt war, daß ein wirtschaftliches Risiko nicht zur Entstehung gelangte. Die neu vereinbarte Zahlung gegen Aushändigung der Dokumente läßt jedoch ein solches wirtschaftliches Risiko entstehen. Der Bund müßte in einem solchen Falle die Bonität des ausländischen Kunden prüfen. Er käme dabei insofern in Zeitnot, als die Bonitätsprüfung in einem Augenblick beginnen müßte, in dem praktisch bereits versandt werden soll²⁾.

Bei Vereinbarung der Zahlungsbedingungen "Kasse gegen Dokumente" sind bezüglich des Haftungsausschlusses noch weitere Verschiedenheiten zu beachten. Das Kriterium dabei ist stets, daß der Kunde vor Einlösung der Dokumente nicht in den Besitz der Ware gelangt. Es gibt Fälle³⁾, in denen bei vereinbarter Zahlung "Kasse gegen Dokumente" der Kunde das Originalkonnossement nur zusammen mit den übrigen Verschiffungsdokumenten (Faktura, Ursprungszeugnis usw.) durch die Bank erst nach Zahlung ausgehändigt erhält. Ein solches Geschäft kann als echtes Zug-um-Zug-Geschäft und damit als Geschäft ohne wirtschaftliches Risiko angesehen werden. In anderen Fällen, nämlich dann, wenn die Ware nicht per Schiff, sondern per Bahn oder Lastkraftwagen transportiert wird⁴⁾, reist das Original des Frachtbriefs mit der Bahn oder dem Lastkraftwagen. Der Kunde erhält diesen Frachtbrief

-
- 1) Z.B. weil keine Möglichkeit einer rechtzeitigen Verschiffung bestand.
 - 2) Auch aus diesem Grund empfiehlt sich daher, die Änderung der Zahlungsbedingungen rechtzeitig anzuzeigen.
 - 3) So vornehmlich im Verkehr mit Übersee, ausgenommen Venezuela und Kolumbien, siehe hierzu Schallehn, Ernst: "Garantien und Bürgschaften der Bundesrepublik Deutschland zur Förderung der deutschen Ausfuhr" VI-3., 4.) S.3
 - 4) So vornehmlich im Verkehr mit dem europäischen Ausland.

nach Ankunft der Ware am Bestimmungsort ausgehändigt und wird damit über die Ware Verfügungsberechtigt, ohne daß er die Ware zunächst bezahlt hat. Dies geschieht erst, wenn ihm das Duplikat des Frachtbriefes zusammen mit der Faktura und dem Ursprungszeugnis durch die Bank vorgelegt wird. Bei diesem Verfahren bleibt daher durchaus offen, ob die Vorlage der Bankdokumente so rechtzeitig erfolgt, daß der Kunde noch vor Eintreffen der Ware und vor Aushändigung des Original-Frachtbriefes zur Zahlung veranlaßt wird. In einem solchen Fall kann von einem echten Kasse-gegen-Dokumente-Geschäft, von einem echten Zug-um-Zug-Geschäft also, nicht mehr gesprochen werden. Soll ein solches Zug-um-Zug-Geschäft sichergestellt werden, so muß die Ware entweder an die Bank oder an eine andere neutrale Stelle adressiert werden mit der Auflage, den Original-Frachtbrief nur gegen Bezahlung des Rechnungsbetrages auszuhändigen¹⁾.

Bereits im allgemeinen Teil dieser Arbeit²⁾ wurde darauf hingewiesen, daß solche Exportgeschäfte aus der Deckungsmöglichkeit überhaupt ausgeschlossen sind, für die deutsche Deviseninländer in vollem Umfange haften. Es sei daher an dieser Stelle nur der Ordnung halber wiederholt, daß der Bund eine Haftung ablehnt, wenn eine deutsche Bank auf Grund uneingeschränkter Bestätigung eines Akkreditivs haftet, das von einem ausländischen Abnehmer bei ihr eröffnet wurde.

4. Bei Eintritt gefahrerhöhender Umstände beim ausländischen Schuldner kann der Bund besondere Haftungsausschlußmaßnahmen treffen³⁾.

So kann er die gewährten Garantien und Bürgschaften zurücknehmen oder beschränken, jedoch nur mit der Maßgabe, daß Forderungen aus bis dahin vorgenommenen Versendungen zu den vereinbarten Bedingungen garantiert resp. verbürgt bleiben.

1) Ist also der Charakter des Zug-um-Zug-Geschäftes nicht gewahrt, d.h., kann durch Aushändigung der Ware vor ihrer Bezahlung ein wirtschaftliches Risiko entstehen, so wird diesem Umstand natürlich bei der Entgeltberechnung Rechnung getragen.

2) Siehe S.7.

3) Dies wird in der Regel dann geschehen, wenn eine Verschlechterung der Zahlungsweise, ungünstige Nachrichten, Wechselprolongationen oder Wechselproteste, Zahlungsbefehle, Klage und Zwangsvollstreckung vorliegen.

Dieses Recht des Bundes kann prinzipiell nicht bestritten werden, doch ist die Lage des Deckungsnehmers nach einer solchen Rücknahme oder Beschränkung der Haftung des Bundes nicht immer einheitlich oder etwa ungefährlich. Sofern und soweit der Garantie- oder Bürgschaftsnehmer in der Lage ist, seine Geschäftsbeziehungen zu dem in Rede stehenden Kunden auf Grund der Warnung zu beenden oder Sicherungsmaßnahmen zu ergreifen, wird ihn ein weiterer Schaden häufig nicht treffen. Völlig anders ist die Situation jedoch, wenn der Deckungsnehmer durch langfristige Lieferungsverträge gezwungen ist, auch nach erfolgter Sperrung des Deckungsschutzes weiter an den Kunden zu liefern. Es handelt sich hierbei durchaus nicht um eine nur theoretische Möglichkeit. Vielmehr gibt es derart langfristige Lieferverträge in außerordentlich zahlreichen Fällen, jeweils in Abhängigkeit von den einzelnen Geschäftszweigen. Eine Abhilfe ist nur denkbar durch einen erweiterten Deckungsschutz etwa insoweit, als das Kündigungsrecht des Bundes einer Kündigungsfrist unterworfen wird, wenn nicht schon in vertretbaren Ausnahmefällen die Kündigungsklausel völlig gestrichen werden kann¹⁾.

5. Auch bei der Gewährung der KT-Pauschal-Garantie kann der Bund für den Fall des Eintritts gefahrerhöhender Umstände Beschränkungen erlassen. Im Gegensatz zu der entsprechenden Regelung dieses Falles bei der Deckung des Kreditrisikos, wo die einschränkenden Maßnahmen auf den Zeitpunkt der Versendung abgestellt werden, erstrecken sich derartige Einschränkungsmassnahmen bei der KT-Pauschal-Garantie auf den Zeitpunkt des Abschlusses des Ausfuhrkontraktes. Das bedeutet, daß der Bund den Deckungsschutz für solche Verträge ablehnen oder beschränken kann, die mit dem ausländischen Abnehmer noch nicht rechtsgültig abgeschlossen wurden. Die Beschränkungen des Bundes können sich auf bestimmte ausländische Abnehmer, auf alle ausländischen Abnehmer in einem bestimmten Lande oder auf alle Abnehmer in allen in die Deckung eingeschlossenen Ländern erstrecken.

Aber auch eine andere Möglichkeit, die Haftung auszuschließen

1) Daß sich dadurch das Risiko für den Bund erhöht und ein entsprechender Ausgleich in einer sorgfältigen Risikoprüfung und auch in einer Erhöhung des Entgeltes niederschlagen müßte, ist verständlich.

oder zu beschränken, ist dem Bund bei der KT-Pauschal-Garantie gegeben.

In der dem Deckungsnehmer ausgehändigten KT-Pauschal-Garantie wird eine Summe genannt, bis zu deren Höhe der Bund höchstens haftet, d.h. bis zu deren Höhe er maximal eine Entschädigung für alle während der Laufzeit der KT-Pauschal-Garantie gedeckten Beträge zahlt.

Diese Höchsthaftungssumme wird im Einzelfall mit dem Exporteur vereinbart. Da es nicht im Bereich der Wahrscheinlichkeit liegt, daß alle Forderungen des Exporteurs nach allen in die Deckung eingeschlossenen Ländern vom Risiko der fehlenden Konvertierungs- und der fehlenden Transfermöglichkeit zu gleicher Zeit getroffen werden, wird die Höchsthaftungssumme in aller Regel unter der Hälfte des voraussichtlichen Jahresumsatzes mit den eingeschlossenen Ländern liegen. Dabei ist noch zu berücksichtigen, daß bei normalen kurzfristigen Handelsgeschäften ein relativ schneller Umschlag erfolgt. Schon aus diesem Gesichtspunkt heraus befindet sich nicht der ganze Jahresumsatz im Risiko. Vielmehr beschränkt sich das Risiko nur auf die Summe der jeweiligen Außenstände. Umfaßt der Umsatz des Exporteurs überwiegend langfristige Geschäfte mit Investitionsgütern, so wird die Höchsthaftung des Bundes entsprechend höher angesetzt werden müssen¹⁾. Eine Erhöhung dieser festgelegten Höchsthaftung kann erfolgen, wenn

1. sich der Eingang der Außenstände infolge Stockung des Zahlungsverkehrs verzögert, der Umschlag sich also verlangsamt und dadurch eine "Stauung" der Forderungen eintritt, oder wenn
2. der Umsatz mit den eingeschlossenen Ländern entgegen den Erwartungen beträchtlich steigt, oder wenn
3. generell weitere Absatzgebiete in die Garantie eingeschlossen werden sollen²⁾.

Voraussetzung ist naturgemäß, daß der Bund keine einschränkenden Maßnahmen bezüglich der Deckung des KT-Risikos für die neu beantragten Länder getroffen hat und daß im Garantiefonds noch genü-

1) Schallehn, Ernst: "Garantien und Bürgschaften der Bundesrepublik Deutschland zur Förderung der deutschen Ausfuhr" VIII-6.) S.12 nennt ein Beispiel: Jahresumsatz DM 1 Million, Höchsthaftung des Bundes etwa DM 300 000,--.

2) Hierbei gelten die vom interministeriellen Ausschuß für die Erweiterung jeweils festgelegten Bedingungen.

gend Mittel für die Erhöhung vorhanden sind.

6. Die Konsignations-Lager-Garantie (KL-Garantie) unterscheidet sich von anderen Ausfuhr-Garantien und -Bürgschaften dadurch, daß sie keine Aushaftung kennt¹⁾. Das bedeutet, daß sie nur für die Dauer eines Jahres gewährt wird, mit der Maßgabe, daß die Haftung aus der Garantie am Verfalltag ohne Rücksicht darauf erlischt, ob alle oder einige in das Lager eingebrachte Waren noch nicht verkauft sind. Befinden sich zum Zeitpunkt des Haftungsablaufes noch unverkaufte Waren im Konsignations-Lager, so kann die Garantie auf Antrag jeweils um ein weiteres Jahr gegen Zahlung eines neuen Entgelts verlängert werden.

7. Auch im Rahmen der Waren-Garantie Berlin sind solche Lieferungen und Leistungen von der Haftung des Bundes aus der Garantie ausgeschlossen, die gegen ein Verbot der Bundesrepublik Deutschland oder von Berlin (West) verstoßen. Es ist daher größter Wert auf genaue Beachtung der im Warenverkehr mit Berlin (West) üblichen Vorbehaltslisten zu legen.

Der Bund haftet ebenfalls nicht, wenn den Garantiennehmer oder sonstige, aus der Garantie Berechtigte oder deren Erfüllungs- oder Verrichtungsgehilfen ein Verschulden an dem Eintritt eines Garantiefalles trifft²⁾.

1) Man beachte hierzu die Ausführungen zum Ende der Haftung bei anderen Deckungsformen ab S. 81.

2) Dies ist insbesondere dann der Fall, wenn die für den Transport vorgeschriebenen Papiere nicht vollständig vorhanden waren oder unrichtige oder ungenügende Angaben enthielten. Es kann daher nur empfohlen werden, die im Warenverkehr zwischen Berlin (West) und dem Bundesgebiet und umgekehrt vorgeschriebenen Warenbegleitscheine äußerst genau auszufüllen.

8. Bei der Transportmittel-Garantie Berlin haftet der Senat von Berlin nicht für Transportmittel, die entgegen bestehenden gesetzlichen Bestimmungen eingesetzt werden oder die mit Altstoffen beladen sind¹⁾.

Wenn Transporte von Eisen- und Stahlschrott vom Lenkungs- und Gefahrenausschuß des Bundesverbandes der deutschen Schrottwirtschaft geprüft und in Ordnung befunden wurden und die Voraussetzung gegeben ist, diese Transporte auch in die Warengarantie Berlin einzubeziehen, können solche Transporte von der Transportmittelgarantie gedeckt werden. Ist dies nicht der Fall, ist die Haftung ausgeschlossen. Ist die Haftung eingeschlossen, so beschränkt sie sich jedoch nur auf die Fälle des Totalverlustes oder der Beschädigung.

Im übrigen wurde für den Begriff der Altstoffe festgelegt, daß hierunter Schrott aller Art²⁾, Altpapier und Lumpen fallen.

Jedoch gilt für Transportmittel, die mit Metall- oder Textilabfällen beladen sind, die bei der Be- und Verarbeitung neuer Materialien entstehen, daß sie in die Deckung aus der Transportmittel-Garantie eingeschlossen sind, jedoch nur unter der weiteren Voraussetzung, daß die transportierte Ware im Einzelfall in den Begleitpapieren ausdrücklich als solche deklariert ist. Der Garantieschutz ist jedoch davon abhängig, daß nicht gleichzeitig Materialien verladen werden, die einen Deckungsschutz ausschließen wie Altstoffe. Diese Bedingung gilt auch für die Transporte von Eisen- und Stahlschrott, die nach den eingangs gemachten Ausführungen durchaus deckungsfähig sind.

Ferner haftet der Senat aus der Garantie nicht, wenn und soweit der gedeckte Gesamtschaden aus einem Garantiefall weniger als DM 100,-- beträgt.

Selbstverständlich ist der Ausschluß der Haftung des Senats bei

-
- 1) Bezüglich der deutscherseits auch für den Verkehr mit Berlin geltenden Vorschriften über Vorbehaltsgüter sei auf den RA 89/54 und seine Änderungen verwiesen. Näheres hierzu siehe S.82.
 - 2) Für Eisen- und Stahlschrott siehe obige Sonderregelung.

Verschulden des Geschädigten oder seiner Erfüllungs- oder Ver-
richtungsgehilfen¹⁾.

Der Entschädigungsanspruch entfällt ebenfalls, wenn der Geschä-
digte für die Schadensfeststellung wesentliche Angaben bewußt
unrichtig gemacht hat. Er entfällt ebenfalls, wenn fällige Scha-
densmeldungen nicht innerhalb einer Ausschußfrist von zwei Mo-
naten nach Ablauf der Garantie eingereicht worden sind.

Stehen dem Geschädigten aus dem Schadensfall gesetzliche oder
vertragliche Ansprüche gegenüber Dritten zu, so entfällt der Ent-
schädigungsanspruch deshalb nicht. Die Ansprüche des Geschädigten
gegen den Dritten sind jedoch in solchen Fällen auf den Senat
von Berlin zu übertragen.

Der Deckungsschutz aus einer Garantie kann jederzeit für noch
nicht im Risiko befindliche Transportmittel zurückgenommen werden.

9. Die Deckung aus der Ausfuhr-Mantel-Garantie und aus der Aus-
fuhr-Pauschal-Garantie entfällt, wenn der Exporteur in Konkurs
fällt oder über sein Vermögen ein amtliches Vergleichsverfahren
eröffnet oder ein außeramtlicher Vergleich abgeschlossen wurde.
Jedoch bleiben Forderungen aus Versendungen, die bis zu diesem
Zeitpunkt durchgeführt wurden, gedeckt.

Wir erwähnten bereits, daß der Bund jederzeit berechtigt ist,
bestimmte Abnehmer aus der Garantie auszuschließen oder die
festgesetzten Höchstbeträge herabzusetzen.

Macht der Bund von dem ihm zustehenden Recht des Ausschlusses
bestimmter Abnehmer aus der Deckung mit Wirkung für Forderungen
aus künftigen Versendungen oder von dem Recht, die Höchstbeträge
herabzusetzen, für einen, mehrere oder alle Abnehmer eines be-
stimmten Landes Gebrauch, so sind im Falle des Ausschlusses des
oder der ausländischen Abnehmer die über den bis zur Einschrän-
kung festgelegten Höchstbetrag hinausgehenden Forderungsteile

1) Z.B. Fahrer oder Beifahrer. Dies ist insofern beachtenswert,
als der Garantiennehmer einen entsprechenden Nachweis führen
muß, wenn der Senat auf Grund der vorhandenen Unterlagen oder
auf Grund besonderer Umstände ein solches Verschulden anneh-
men muß.

nicht mehr gedeckt. Wurde der bisherige Höchstbetrag herabgesetzt, so sind die über den neuen Höchstbetrag hinausgehenden Forderungsteile aus der Deckung ausgeschlossen.

Generell fallen Forderungen, die den festgesetzten Höchstbetrag überschreiten, nur insoweit unter die Garantie, als durch Eingang des Ausfuhrerlöses für garantiert gewesene Forderungen im Rahmen des Höchstbetrages Raum wird.¹⁾

Forderungen aus Versendungen, welche durchgeführt wurden, obwohl dem Deckungsnehmer bei Beantragung einer Ausfuhr-Mantel- oder -Pauschal-Garantie oder bei Versendung der Waren über seinen Abnehmer Tatsachen bekannt waren, welche die Forderung von vornherein als gefährdet erscheinen ließen, werden von der Haftung des Bundes ausgeschlossen.

Dieses Recht des Bundes, jederzeit bestimmte Abnehmer aus der Deckung auszuschließen oder die festgesetzten Höchstbeträge oder Selbstprüfungsgrenzen herabzusetzen, wirkt verständlich, wenn berücksichtigt wird, daß der Bund bei hohen Selbstprüfungsgrenzen in aller Regel keine Kenntnis davon hat, wem und in welcher Höhe der Exporteur Kredit gewährt. Maßgebend für das vom Bund getragene Risiko ist ebenfalls die Tatsache, daß er nicht weiß, ob mehrere Deckungsnehmer im Bundesgebiet an ein- und denselben Kunden mehrere hohe Kredite gewähren, so daß das Risiko des Bundes mit Bezug auf diesen einen Kunden überdurchschnittlich groß ist, jedenfalls so groß, daß es in keinem Verhältnis zu den sonst üblichen Durchschnittsrisiken pro Kunde steht. Schon allein deshalb wird die Selbstprüfungsgrenze in aller Regel vom Bund nicht allzu hoch festgelegt werden, wobei es sich aus der Natur der Sache ergibt, daß die festgelegten Grenzen vom Bund elastisch variiert werden, je nachdem, ob sich die gewährten Kredite entsprechend der allgemeinen Wirtschaftsentwicklung verändern oder nicht. Im allgemeinen können die festgesetzten Höchstbeträge dann als ausreichend angesehen werden, wenn sie in durchschnittlichen Krisenzeiten nicht erreicht werden.

In Krisenzeiten, d.h. bei einer politisch bedingten Steigerung der im Außenhandel liegenden Risiken, wurden auch tatsächlich

1) Beispiel: Höchstbetrag DM 85.000,--, Forderungen DM 100.000,--, also DM 15.000,-- ungedeckt. Werden anschließend DM 10.000,-- Forderungen vom Schuldner beglichen, gleiten von den ungedeckten DM 15.000,-- DM 10.000,-- in den gedeckten Raum hinein. Siehe hierzu auf S. 190.

viele Verträge gekündigt, wobei gleichzeitig die Belastungen der Deckungsnehmer in Form einer größeren Selbstbeteiligung und Verschärfung der übrigen Vertragsbedingungen erhöht wurden.

In den Anfängen der staatlichen Deckung des Ausfuhrkredites bestanden beispielsweise Bestrebungen, gerade die Pauschaldeckungen der Ausfuhr Risiken zu einer reinen Krisenversicherung auszubauen. Das vorschwebende Ziel war dabei die Abstellung der Entschädigungspflicht nur auf solche Krisenzeiten, in denen sich die Kreditverluste außergewöhnlich stark häuften. Zweifelloso dachte man daran, daß die Deckung insbesondere der Krisen, die auf eine freie Wirtschaft im regelmäßigen Konjunkturzyklus zukommen, die eigentliche Aufgabe und damit auch das eigentliche Problem einer Kreditversicherung sei. Im Prinzip wurde dann auch diese Linie beibehalten, bis es zu den erwähnten Krisenzeiten von 1930 kam, in denen das damalige Reich durch Herabsetzung der Höchstbeträge erfolgreich versuchte, sich von den in den Pauschalverträgen liegenden unbekannten Risiken zu befreien¹⁾. Eine radikale Herabsetzung der Höchstbeträge ist mit dem Wesen eines Schutzes gegen Katastrophen allerdings nicht zu vereinbaren.

Das in den Bund gesetzte Vertrauen des Exporteurs läuft darauf hinaus, in Krisenzeiten tatsächlich die erwartete Entschädigung zu erhalten, ohne Gefahr zu laufen, trotz jahrelanger Zahlung von Prämien vor dem entscheidenden Augenblick vom Bund gekündigt zu werden.

3. Die Selbstbeteiligung.

1. Beim Fabrikationsrisiko beträgt die Selbstbeteiligung des Garantie- oder Bürgschaftsnehmers am Ausfall an Selbstkosten²⁾ sowohl im wirtschaftlichen als auch im politischen Garantie- und Bürgschaftsfall 20 % vom Ausfall an den Selbstkosten. Eine ander-

1) Durch Aufhebung der damaligen Pauschal-Ausfuhr-Versicherung. Hierzu siehe Geschäftsbericht des Hermes vom Jahre 1931.

2) Selbstkosten im Sinne und gemäß der gegebenen Definition.

weitige Abdeckung der Selbstbeteiligung ist nicht gestattet¹⁾²⁾.

2. Auch bei der Deckung aller anderen deckungsfähigen Risiken - mit Ausnahme des soeben behandelten Fabrikationsrisikos - hat der Garantie- oder Bürgschaftsnehmer stets eine Selbstbeteiligung zu tragen. Lange Jahre hindurch kannte die Hermes neben der Ausfallhaftung den Begriff der Vorhaftung. Die Vorhaftung bezog sich stets auf den gedeckten Betrag, die Ausfallhaftung dagegen nur auf den jeweiligen Ausfall.

Die Vorhaftung des Exporteurs wurde jedoch neben der Ausfallhaftung in der Praxis nur bei der Deckung von Regierungsgeschäften gefordert, und zwar auch nur dann und insoweit, als der ausländische Abnehmer zahlungsunwillig war. Bei Privatgeschäften wurde die Vorhaftung nur insoweit vorgeschrieben, als es sich um langfristige Ausfuhrgeschäfte über Investitionsgüter oder langlebige Gebrauchsgüter handelte. In beiden Fällen betrug die Vorhaftung in der Regel 5 % aus dem gedeckten Betrag und die Ausfallbeteiligung 10 % aus dem nach Abzug der Vorhaftung verbleibenden Rest des Ausfalls, jedoch musste die so errechnete Gesamtselbstbeteiligung stets mindestens 15 % vom Ausfall betragen. Diese Regelung ist jedoch in Fortfall gekommen.

Jetzt gilt folgendes: Übernimmt der Bund eine G a r a n t i e , so wird diese Selbstbeteiligung³⁾ in der Garantieerklärung schriftlich festgesetzt. Sie beträgt beim wirtschaftlichen Garantiefall⁴⁾ in der Regel 30 % vom Ausfall. Eine Erhöhung bis auf 50 % vom Ausfall ist jedoch in den Fällen nicht selten, in denen der Bund die Bonität des ausländischen Abnehmers entsprechend ungünstig beurteilt.

-
- 1) Etwa durch Versicherung oder Abwälzung vom Fabrikanten auf seinen Ausfuhrhändler.
 - 2) Lichey, Werner, verweist in "Die Systeme der Exportrisiko-Garantie" S. 31 darauf, daß die Selbstbeteiligung bei der englischen Staatsinstitution nur 10 % des gedeckten Betrages beträgt. Der Schaden des englischen Exporteurs wäre somit geringer, wobei die höhere Deckungsquote zusätzlich die Kreditbeschaffung bei den Banken erleichtert.
 - 3) Die Selbstbeteiligung darf nicht anderweitig abgedeckt werden.
 - 4) Z.Zt., und zwar nach Angabe von Schallehn a.a.O.

Bei Bürgschaftsfällen¹⁾ wird die Selbstbeteiligung wie folgt berechnet²⁾:

In den Fällen, in denen der ausländische Schuldner³⁾ die Forderung sechs Monate nach ihrer Fälligkeit nicht erfüllt hat, beträgt sie 30 % vom Ausfall. Wenn der ausländische Abnehmer bei einem Geschäft mit der Zahlungsbedingung "Kasse gegen Dokumente" die Dokumente nicht innerhalb von sechs Monaten nach Ankunft der Ware im Schuldnerland gegen Zahlung aufgenommen hat, beträgt sie ebenfalls 30 % vom Ausfall.

In den Fällen, in denen das politische Risiko entsteht, werden Privat- und Regierungsgeschäfte gleichartig behandelt. So beträgt die Selbstbeteiligung des Exporteurs in den Fällen, in denen

- . die Ware während des Zeitraumes von der Versendung bis zum Übergang in die Verfügungsgewalt des ausländischen Schuldners infolge von politischen Ereignissen ganz oder teilweise durch ausländische staatliche Stellen beschlagnahmt oder auf andere Weise der Verfügungsgewalt des Bürgschaftsnehmers entzogen oder vernichtet oder beschädigt wird oder verlorenght und der Ausfall sechs Monate nach der im Liefervertrag vereinbarten Fälligkeit der Forderung nicht ersetzt worden ist, soweit keine Möglichkeit bestanden hat, die Gefahren bei Versicherungsgesellschaften abzudecken und der Ersatz des Schadens nicht durch gesetzliche Bestimmungen gewährleistet ist, oder
2. nach Versendung der Ware ein Bürgschaftsfall droht und der Bürgschaftsnehmer noch in seiner Verfügungsgewalt befindliche Waren im Einvernehmen mit dem Bundesminister für Wirtschaft anderweitig verwertet und dabei einen Mindererlös erleidet, stets 20% vom Ausfall.

1) Also bei Regierungsgeschäften.

2) Mit Ausnahme von Deckungen für das Konvertierungs- und Transferisiko.

3) Regierungsgeschäft.

Wenn und soweit dagegen ausschließlich infolge allgemeiner staatlicher Maßnahmen des Schuldnerlandes

1. die Erfüllung der Forderung in keiner Form möglich ist oder
 2. die Erfüllung der Forderung in der vereinbarten Währung unmöglich ist
- beträgt die Selbstbeteiligung 20 % des Ausfalls.

Wenn und soweit aber infolge allgemeiner staatlicher Maßnahmen des Schuldnerlandes oder infolge von Stockungen bei der Durchführung oder Abwicklung von Zahlungsabkommen, Verrechnungsabkommen oder ähnlichen Vereinbarungen

3. die Konvertierung oder Transferierung von Beträgen nicht erfolgt, die der Schuldner bei einer zahlungsfähigen Bank oder auf ein amtliches Verrechnungskonto im Schuldnerland auf die verbürgte Forderung eingezahlt oder hinterlegt hat und die der Bürgschaftsnehmer annehmen muß oder mit schriftlicher Zustimmung des Bundesministers für Wirtschaft annimmt, oder
4. bei einer Konvertierung oder Transferierung von Beträgen der in 3. genannten Art Kursverluste entstehen¹⁾

beläuft sich die Selbstbeteiligung seit dem 3.3.58 auf 20 % des Ausfalls.

1) Kursverluste an der vereinbarten Währung sind nicht Gegenstand der Deckung.

Der Bund behält sich jedoch vor, diesen Satz bei einzelnen Ländern zu erhöhen¹⁾.

3. Bei allen Gegengarantien²⁾ ist die Selbstbeteiligung des Exporteurs auf einheitlich 20 % am Ausfall festgelegt.

4. Bei Garantien und Bürgschaften für die Gründung deutscher Auslandsniederlassungen ist nicht die gründende Firma, sondern die finanzierende Hausbank als Gläubiger mit 10 % am Ausfall selbst beteiligt. Im Gegensatz zu dem sonst geltenden Prinzip, daß die Selbstbeteiligung nicht anderweitig abgedeckt werden darf, ist jedoch die finanzierende Bank berechtigt, sich diese Selbstbeteiligung besichern zu lassen.

5. Erfreulicherweise sieht die Waren-Garantie Berlin keine Selbstbeteiligung des aus der Garantie Berechtigten vor. Dagegen muß der Deckungsnehmer, resp. der Geschädigte im Rahmen der Transportmittel-Garantie Berlin wieder eine Ausfallbeteiligung übernehmen³⁾.

Die Selbstbeteiligung beträgt

1. bei der Binnenschifffahrt

- a) bei Totalverlust 7,5 % vom gemeinen Wert des Binnenschiffes zur Zeit des Verlustes,
- b) bei Teilverlust 15 % des gemeinen Wertes des in Verlust geratenen Teiles zur Zeit des Verlustes,
- c) bei den sonstigen Schäden 15 %.

2. beim Güter- und Werkfernverkehr

- a) bei Totalverlust 10 %,
- b) bei sonstigen Schäden wie Teilverlust, Beschädigung und Zeitverlust 15 %.

6. Die Selbstbeteiligung ist bei der Ausfuhr-Mantel-Garantie abweichend geregelt. Für jedes Vertragsjahr wird ein als **E i g e n v o r r i s i k o** bezeichneter fester Betrag festgesetzt. In

1) Das hat er in mehreren Fällen auch bereits getan.

2) Siehe S. 73.

3) Die Selbstbeteiligung darf nicht anderweitig abgedeckt werden.

Höhe dieses Betrages hat der Exporteur bei wirtschaftlichen Garantiefällen den etwaigen Gesamtausfall an Forderungen aus Versendungen des betreffenden Vertragsjahres selbst zu tragen. Von dem Gesamtausfall wird also das Eigenvorrisiko, das zu Lasten des Exporteurs geht, vorweg in Abzug gebracht. Von dem dann etwa noch verbleibenden Teil des Ausfalls werden die für die einzelnen Risiken geltenden normalen Selbstbeteiligungsquoten abgezogen. Das Eigenvorrisiko des Exporteurs entfällt bei politischen Garantiefällen. In diesen Fällen werden von dem Gesamtausfall an Forderungen für Versendungen in dem betreffenden Vertragsjahr nur die normalen, für die einzelnen Risiken geltenden Selbstbeteiligungsquoten in Abzug gebracht. Diese betragen in aller Regel im wirtschaftlichen Garantiefall 30 % und im politischen Garantiefall 20 % des Ausfalls. Abweichende Selbstbeteiligungsquoten können in der Kundenliste festgelegt werden¹⁾.

Anders ausgedrückt beläuft sich die Haftung des Bundes unter Berücksichtigung der Selbstbeteiligung des Garantienehmers im wirtschaftlichen Garantiefall auf 70 % und im politischen Garantiefall auf 80 %, und zwar bezogen auf die Summe aller in der Kundenliste festgesetzten Höchstbeträge.

7. Für die Festsetzung der Selbstbeteiligung bei Gewährung einer Ausfuhr-Pauschal-Garantie ist die Überlegung maßgebend, daß die Bundesdeckung nur gegen unerwartete, für den einzelnen Betrieb zufällige Schäden und Verluste schützen soll und kann. Es ist wohl selbstverständlich, daß solche Verluste, die einmal unter

1) Schallehn, Ernst: "Garantien und Bürgschaften der Bundesrepublik Deutschland zur Förderung der deutschen Ausfuhr" VIII-5.) S.8 nennt ein Beispiel:

Gesamtbetrag der notleidenden Forderungen aus mehreren Schäden	DM 10.000,--
Ausfall	DM 8.000,--
Eigenvorrisiko	DM 5.000,--
unter Berücksichtigung des Eigenvorrisikos verbleibender Ausfall	DM 3.000,--
Selbstbeteiligung 30 %	DM 900,--
Entschädigungsbetrag	DM 2.100,--

Berücksichtigung des Geschäftszweiges und zum anderen unter Berücksichtigung der spezifischen Situation beim Deckungsnehmer als normal und üblich anzusehen sind, von einer Entschädigung ausgeschlossen werden müssen.

Für jeden Deckungsnehmer, d.h. für den Unternehmer, läßt sich unter Berücksichtigung seines Umsatzes und der hieraus resultierenden Brutto- und Nettoverluste feststellen, welche durchschnittlichen Verluste mit Bezug auf den Umsatz in den vergangenen Zeiten eingetreten sind. Diese als üblich zu bezeichnenden Verluste werden vom Bund als Eigenvorrisiko bezeichnet¹⁾ und als feststehender Betrag im Deckungsdokument vermerkt. Es versteht sich, daß dieses Eigenvorrisiko für jeden Deckungsnehmer individuell festgelegt werden muß. Dieses Eigenvorrisiko ist von vornherein aus der Bundesdeckung ausgenommen. Es handelt sich praktisch um die Forderungsbeträge, die über den gedeckten Gesamthöchstbetrag hinausgehen.

Im Garantiefall deckt der Bund also höchstens den gedeckten Gesamthöchstbetrag abzüglich der eigentlichen Selbstbeteiligung des Exporteurs, welche 30 % vom Ausfall beträgt²⁾. Die Selbstbeteiligung des Exporteurs umfaßt also den Selbstbeteiligungssatz von 30 % am Ausfall zuzüglich des Eigenvorrisikos²⁾.

Ein solches Eigenvorrisiko setzt der Bund jedoch bei Geschäften mit privaten Abnehmern³⁾ nur für den wirtschaftlichen Garantiefall fest.

Bei politischen Garantiefällen entfällt das Eigenvorrisiko. Es werden nur die normalen Selbstbeteiligungssätze in Abzug gebracht.

8. Dieser Überblick zeigt uns, daß die Selbstbeteiligung außer bei der Deckung des Kreditrisikos von Privatgeschäften, wo sie

1) Früher nannte man sie Selbstbehalt.

2) Oder beim politischen Risiko 20 % vom Ausfall.

3) Regierungsgeschäfte können nicht im Rahmen einer Ausfuhr-Pauschal-Garantie gedeckt werden.

individuell festgesetzt wird¹⁾ in gleicher Höhe festgesetzt wird²⁾).

In allen Staaten wird die Selbstbeteiligungsquote des Exporteurs sowohl nach handelspolitischen als auch nach Risikogesichtspunkten variiert. Nur in wenigen Fällen sind die Deckungsquoten starr fixiert.

Wenn man berücksichtigt, daß der Zweck der Festsetzung einer Selbstbeteiligung in erster Linie die Ausschaltung des subjektiven Risikos sein soll, dann ergibt sich gegen eine gleichmäßige Selbstbeteiligung der Einwand, daß dieses subjektive Risiko für die Einzel- und Pauschalvertragsformen durchaus unterschiedliche Größe haben kann. Beispielsweise ist das subjektive Risiko in der Pauschal-Garantie größer als in der Einzeldeckung, bei der die Möglichkeit einer eingehenden Prüfung, Abschätzung und ständigen Überwachung des Einzelgeschäftes besteht³⁾.

Es spricht aber auch ein anderer Grund gegen eine gleichmäßige Selbstbeteiligung, nämlich der, daß es eine weitere Aufgabe der Selbstbeteiligung ist, den entgangenen Gewinn von der Bundesdeckung auszuschließen und dadurch zu vermeiden, daß sich der Deckungsnehmer am Bund bereichert.

Nun ergibt sich aber gerade bei der Ausschließung des Gewinnes aus der Deckung eine bestimmte Überlegung: Wenn wir von zwei Beispielen ausgehen, wobei wir ein Geschäft mit 5 % Gewinn und ein anderes mit 50 % Gewinn unterstellen, so ergibt sich, daß die Selbstbeteiligung bei hohen Gewinnspannen kaum wirksam ins Gewicht fällt, so daß ein mit erheblichen Spannen kalkulierender

1) In der Regel mit 30 % bis 50 % vom Ausfall.

2) Die Tatsache, daß Gegenstand der Deckung durch eine Bundes-Garantie bzw. -Bürgschaft nicht der volle Fakturenwert, sondern dieser abzüglich der Selbstbeteiligung ist, hat auch dazu beigetragen, den Ausdruck "Ausfuhrversicherung" fallen zu lassen, denn eine Versicherung bezieht sich auf den vollen Betrag.

3) Allerdings wird das subjektive Risiko bei der Einzeldeckung wieder dadurch erhöht, daß der Deckungsnehmer die in Deckung gegebenen Risiken selbst auswählen kann.

Verkäufer sich nicht von der Belieferung eines Kunden mit zweifelhafter Bonität abhalten lassen wird. Bei niedrigen Gewinnspannen, beispielsweise in Höhe von 5 %, könnte dagegen der vom Bund gewünschte Erfolg bereits mit einer Selbstbeteiligung von nur 10 % erreicht werden.

Die starre Anwendung einer gleichbleibenden Selbstbeteiligungsquote erfüllt also den in die Selbstbeteiligung gesetzten Zweck in dem einen Fall durchaus nicht, während sie in dem anderen Fall weit über das Ziel hinausgeht und damit zu einer unzureichenden Deckung führt. Zweckmäßig wäre eine Staffelung der Selbstbeteiligung, die beispielsweise nach Grundkategorien, wie Rohstoff-erzeuger, Fertigfabrikate-Erzeuger und Händler vorgenommen werden könnte, wobei die Selbstbeteiligung beim Rohstoffherzeuger am niedrigsten und über den Fabrikanten zum Händler steigend sein müßte¹⁾.

Nun hat der Bund diese Grundsätze bei der Deckung von Privatgeschäften gegen das Kreditrisiko berücksichtigt, nicht aber bei der Deckung von Regierungsgeschäften gegen das Kreditrisiko und nicht bei der Deckung des Fabrikationsrisikos, wie auch bei der Deckung der anderen in dieser Arbeit aufgeführten Risiken. Für eine solche Staffelung der Selbstbeteiligungsquoten spricht auch die Überlegung, daß Geschäftszweige mit großem Umsatz meistens mit kleineren Gewinnen arbeiten und darüber hinaus in den meisten Fällen auch gesündere Kreditverhältnisse aufweisen können.

Die Selbstbeteiligung kann aber auch aus einer anderen Überlegung heraus zu hoch sein und den Exporteur dazu veranlassen, auf

1) Im übrigen ist es auch eine reine Zweckmäßigkeitsfrage, ob beispielsweise der Gewinn mit gedeckt werden soll oder nicht. Die Deutsche Seeversicherung, Regenversicherung und auch die Neuwert-Feuerversicherung decken beispielsweise den Gewinn durchaus mit, ohne daß im allgemeinen durch die Einschließung des Gewinnes in die Neuwert-Feuerversicherung ein Anwachsen der Schadensfälle eingetreten wäre. Doch kann man als auch hierfür sicher annehmen, daß die Gesetzgebung eine schärfere Bekämpfung unzuverlässiger Elemente zuließ. Hierzu siehe auch Fischer, Harry: "Die Deutsche Kreditversicherung unter besonderer Berücksichtigung der Lieferantenkredit- und Schuldnerkautionsversicherung" S.44.

die Deckung der Exportrisiken durch den Bund zu verzichten. Ein Beispiel möge dies erläutern: Es sei angenommen, daß sich der Jahresumsatz eines Exporteurs im Durchschnitt auf DM 40.000,-- belaufe, und zwar fünf Jahre hindurch. Dann wäre nach Ablauf dieser fünf Jahre ein Gesamtumsatz von DM 200.000,-- erzielt worden. Setzen wir beispielsweise eine Selbstbeteiligung des Exporteurs für den Fall der Inanspruchnahme einer Garantie oder Bürgschaft von 10 % des Umsatzes voraus, so beträgt sie DM 20.000,--. Da aber nicht damit zu rechnen ist, daß alle Forderungen aus dem gesamten Umsatz ausfallen, sondern in diesem Beispiel ein jeweils offenstehender Kredit von nur DM 5.000,-- - Abdeckung nach jeweils drei Monaten - als im Risiko befindlich unterstellt werden soll, wäre die mögliche Selbstbeteiligung des Exporteurs mit 10 %¹⁾, bezogen auf den Umsatz bereits viermal so hoch wie der mögliche Verlust von DM 5.000,--. Eine Lieferung auf Kredit erscheint damit gerechtfertigt, selbst unter Berücksichtigung der Tatsache, daß die Erträge früherer Perioden bereits ausgeschüttet oder verwendet worden sind und darin auch eine Aufwandsdeckung enthalten war. Die Selbstbeteiligung des Exporteurs würde in diesem Fall abschreckende Bedeutung haben.

Auch in Zeiten sinkender Preise ist es durchaus wahrscheinlich, daß der Exporteur das Kreditrisiko dem Risiko der Entwertung seiner Lager vorzieht. Verkauft er nicht, so müßte er die Entwertung der Lager in Kauf nehmen. Will er aber die Entwertung der Lager dadurch vermeiden, daß er sie à tout prix zu alten Preisen unter bewußter Eingehung des Kreditrisikos an bonitätsmäßig schlechte Abnehmer verkauft, so wäre für ihn nur die Frage wichtig, welcher Verlust der höhere sein kann: Der durch die Selbstbeteiligung beschränkt erstattungsfähige Ausfall durch das Kreditrisiko oder der Ausfall durch die Entwertung der Lager²⁾.

1) Vorrisiko und eigentliche Selbstbeteiligung am Ausfall.

2) Fischer, Harry: "Die Deutsche Kreditversicherung unter besonderer Berücksichtigung der Lieferantenkredit- und Schuldnerkautionsversicherung" verweist auf S.45 darauf, daß die gleiche Überlegung bei Betrieben zu finden sei, die mit leicht verderblichen Waren zu tun haben.

Wir kommen also noch einmal darauf zurück, daß eine hohe Selbstbeteiligung bei Anstellung derartiger Überlegungen nur noch geringen Wirkungsgrad bei der Beschränkung des subjektiven Risikos hat. Die wirtschaftlich gerechtfertigte Absicht des Bundes, die Belieferung schwacher oder sogar absolut "fauler" Kunden unmöglich zu machen, kann am besten durch eine scharfe Kreditprüfung und die rigorose Handhabung der Bestimmungen gewährleistet werden, so daß der Bund bei vorsätzlicher oder grob fahrlässiger Schadensherbeiführung durch den Deckungsnehmer von der Haftung befreit ist.

Sicher trägt eine hohe Selbstbeteiligung durchaus und grundsätzlich zur Erhaltung der Verantwortlichkeit des Exporteurs bei, und sicher ist eine hohe Selbstbeteiligung des Exporteurs auch die Voraussetzung für ein niedriges Entgelt für die Bundesdeckung. Doch lassen sich sicher bei Ausrichtung der Selbstbeteiligung nach der durchschnittlichen Gewinnspanne des Geschäftszweiges, dem der Exporteur angehört, und nach dem individuellen Risiko auch in Zukunft Wege für eine Ermäßigung der Selbstbeteiligung finden. Hier sei in erster Linie an eine Senkung bei langjährigen Pauschalverträgen gedacht, die für den Bund in aller Regel ein Risiko mit sich bringen, das unter dem Durchschnitt liegt. Das individuelle Risiko kann naturgemäß am besten in der Einzelversicherung berücksichtigt werden mit der Folge, daß kleinere Risiken auch eine Senkung der Selbstbeteiligungsquote, und dies vielleicht sogar unter die Mindestquote, als möglich erscheinen lassen könnten. Doch steht dem entgegen, daß der Exporteur bei der Wahl einer Einzeldeckung naturgemäß die schlechteren Risiken andienen kann und auch wird, so daß eine Ermäßigung der Selbstbeteiligungssätze bei der Einzelversicherung erschwert wird.

Aber auch darüber läßt sich diskutieren, ob es wirklich erwünscht ist, die Eigenverantwortlichkeit des Exporteurs durch eine hohe Selbstbeteiligung zu erhalten. Zunächst einmal muß festgestellt werden, daß sich die Verantwortlichkeit des Kaufmanns in erster Linie auf die Erbringung der Betriebsleistung

erstreckt. Diese Betriebsleistung ist in unserer arbeitsteiligen Wirtschaft überwiegend im Ablauf des Fabrikationsprozesses oder des Distributionsprozesses zu sehen. In dem Ausmaße, in dem dem Betrieb atypische Risiken abgenommen werden, wächst die Möglichkeit des verantwortlichen Kaufmanns, sich der Erbringung der eigentlichen Betriebsleistung in verstärktem Maße zuzuwenden. Die Zweckmäßigkeit und Notwendigkeit der Übernahme solcher atypischer Risiken durch den Bund ist bereits dann bewiesen, wenn es durch diese Risikoabwälzung gelingt, das beim Betrieb verbleibende Kreditrisiko auf ein Minimum zu vermindern, damit Kapitalfehlleitungen zu vermeiden und schließlich den Aufwand für die Abwendung von Schäden aus solchen atypischen Risiken niedriger zu halten, als es sonst jeder Betrieb für sich allein erreichen könnte. Daraus kann nur gefolgert werden, daß die Übernahme jeglicher Verantwortung für die Kreditgewährung und -überwachung durch den Bund auch angestrebt werden sollte. Dies gilt umso mehr, als gerade angesichts der heute aus politischen Gründen erfolgenden Zusagen von Staatskrediten an Entwicklungsländer deren Risiken keineswegs dem Exporteur überlassen bleiben können. Die Entlastung des Exporteurs würde aber dadurch erreicht werden, daß die Selbstbeteiligung des Exporteurs, zumindest bei den politischen Risiken, auf ein Minimum herabgesetzt wird¹⁾.

Unter Umständen könnte auf die Selbstbeteiligung des Exporteurs bei Beachtung gewisser Bedingungen sogar ganz verzichtet werden. Dies könnte jedoch nur dann geschehen, wenn die Selbstbeteiligung nach dem individuellen Risiko ausgerichtet wird, was keineswegs der Fall ist, wenn sie, wie wir sahen, in gleichmäßiger Höhe festgesetzt wird²⁾.

Es wäre denkbar, diese Überlegung insbesondere bei den Vertragsformen anzustellen, die das subjektive Risiko der Auswahl bonitätsmäßig schlechter Kunden durch den Exporteur in nur geringem Ausmaße entstehen lassen. Die Folge wäre mit Sicherheit eine lebhaftere Benutzung der durch den Bund gebotenen Pauschaldeckungsformen, jedenfalls gegenüber der Einzeldeckung. Bei dieser,

-
- 1) So auch Chabrowski a.a.O. und Berckholtz a.a.O.
Diese Ansicht ist nicht unbestritten, wie sich wieder anlässlich der Arbeitstagung der Schmalenbach-Gesellschaft im Oktober 1958 zeigte. (Zs für Handelswissenschaftliche Forschung Heft 1, 1959.) Jedoch wurde auch die vom Verfasser vertretene Ansicht mehrfach vorgetragen.
- 2) Ausgenommen die aufgezeigten Modifizierungen.

der Einzeldeckung, wäre allerdings eine höhere Selbstbeteiligung auch weiterhin zweckmäßig, wohl schon allein deshalb, weil die Kalkulationsfrage für eine Einzeldeckung nicht die Bedeutung hat wie für eine Pauschaldeckung. Das subjektive Risiko würde bekanntlich in der Hauptsache stets dann besonders groß sein, wenn der Exporteur versucht, Forderungen an Kunden in Deckung zu geben, von denen er bereits weiß, daß Zahlungsschwierigkeiten zu erwarten sind, wobei er aber hofft, daß die Schwierigkeiten des Kunden dem Bund noch nicht bekannt geworden sind. Bei Deckungsformen, bei denen von vornherein der gesamte Umsatz gedeckt ist, sinkt dieses subjektive Risiko beträchtlich.

Ein anderer Weg würde darin bestehen, dem Deckungsnehmer zu gestatten, die Selbstbeteiligung anderweitig abzudecken. Das Verbot der anderweitigen Abdeckung der Selbstbeteiligung soll sicherstellen, daß der Exporteur auch wirklich über den aus dem Export für ihn erwarteten Gewinn hinaus an einem etwaigen Verlust nennenswert beteiligt ist. Denn es soll unbedingt vermieden werden, daß der Exporteur zu leichtfertigen Abschlüssen unwirtschaftlicher Ausfuhrgeschäfte verleitet wird. Bei Geschäften, die nach allen Richtungen als gut fundiert bezeichnet werden können, dürfte sich daher das Verbot erübrigen.

9. Die Selbstbeteiligung als Mittel zur Zurückdrängung des subjektiven Risikos verliert jedoch bei politischen Garantie- und Bürgschaftsfällen vollends ihren Sinn, denn auf den Eintritt der diese Deckungsfälle auslösenden Ereignisse hat der Exporteur nun wirklich keinen Einfluß. Auch das etwaige Argument, daß das Risiko schon durch Aufnahme des Handelsverkehrs mit einem in der Risikosphäre liegenden Lande entstehe, ist nicht gewichtig, weil der Bund spannungsreiche Länder ohnehin in aller Regel früh genug aus dem Bereich jener Länder streicht, für die er Deckungen gewährt. Die Berechtigung einer Selbstbeteiligung kann sich daher allenfalls nur aus anderen Gründen ergeben. So kann dem Bund in Zeiten steigender Beanspruchung seines Systems der Ausfuhr-Garantien und -Bürgschaften eine Erhöhung der Selbstbeteiligungssätze zweifellos ein Mittel zum Zweck sein, den zur

Verfügung stehenden Plafond zu strecken. Dadurch werden die soeben angestellten Überlegungen über Sinn und Zweck der Selbstbeteiligung keineswegs unrichtig¹⁾).

Naturgemäß handelt es sich hier um eine völlig andere Problematik. Der eingangs erwähnte Plafond²⁾ soll zur Deckung etwaiger Verluste dienen. Nehmen wir an, der Bund müßte Ausfälle, für die er bürgt, in voller Höhe ersetzen. Dann würde sich bei feststehendem Volumen des Plafonds ergeben, daß eine nur begrenzte Zahl von Ausfuhrgeschäften vom Bund gedeckt werden kann. Bei einer theoretischen Selbstbeteiligung des Exporteurs am Ausfall in Höhe von beispielsweise 50 % könnte mit dem gleichen Plafond praktisch das doppelte Volumen von Ausfuhrgeschäften im Rahmen des Bundessystems abgesichert werden. In Zeiten starker Anspannung des Plafonds wird daher die Versuchung zur Heraufsetzung der Selbstbeteiligungssätze des Exporteurs groß sein. So bestehen auch zur Zeit offensichtlich Tendenzen des Bundes zur Heraufsetzung der Selbstbeteiligungssätze für alle deckungsfähigen Risiken. Wenn also - und hiermit kommen wir auf die Ausführungen über die Selbstbeteiligung des Exporteurs bei den politischen Risiken zurück - die Festsetzung einer Selbstbeteiligung für diese politischen Risiken überhaupt einen Sinn haben soll, dann kann es nur der sein, daß der Plafond für diese Geschäfte durch Einführung der Selbstbeteiligung g e s t r e c k t werden soll.

4. Die Entschädigung.

1. Ist der Garantie- oder Bürgschaftsfall eingetreten, so wird der dem Exporteur entstandene Ausfall unter Berücksichtigung der nachstehend aufgeführten Gesichtspunkte erstattet.

Beim Fabrikationsrisiko wird zunächst die Selbstbeteiligung³⁾ vom Ausfall in Abzug gebracht.

1) Mit dieser Überlegung darf keinesfalls verwechselt werden die Überlegung der Deutschen Bundesbank zur Erhöhung der Quote, mit der der Exporteur sich an der Finanzierung von Exportgeschäften zu beteiligen hat. Hierzu siehe die Ausführungen zu "Probleme der Finanzierung" ab S. 193.

2) Siehe auch S. 193.

3) Siehe hierzu die Ausführungen auf S. 103.

Dabei gelten als Ausfall die Selbstkosten der im Liefervertrag mit dem ausländischen Besteller vereinbarten Lieferungen und Leistungen, und zwar nur insoweit, als sie bis zum Zeitpunkt der Beendigung oder Einstellung der Fabrikation aufgelaufen sind.

Dabei gelten als Selbstkosten nur die direkten und indirekten Aufwendungen, die nach den Grundsätzen ordnungsgemäßer Kostenrechnung auf die in Fertigung begriffenen Waren zu verrechnen sind¹⁾. Es kann an dieser Stelle unmöglich näher darauf eingegangen werden, was hiernach als Selbstkosten zu gelten hat. Bei Bürgschaften wird seitens des Bundes auf die dem Bürgen nach §§ 768, 770 bis 772 BGB zustehenden Einreden verzichtet²⁾.

Keine Berücksichtigung finden andere Ausfälle oder Nachteile irgendwelcher Art, die nach Eintritt des Garantie- oder Bürgschaftsfalles dem Deckungsnehmer unmittelbar oder mittelbar erwachsen, insbesondere auch Ausfälle in Form von Ansprüchen Dritter oder an entgangenen Gewinnen. Insoweit, nämlich in Höhe des kalkulatorischen Reingewinns, besteht eine Vorhaftung des Exporteurs.

Die Selbstkostensumme ist jedoch zu vermindern um

- a) alle von dem ausländischen Besteller oder von dritter Seite bis zum Eintritt des Garantie- oder Bürgschaftsfalles auf die garantierten oder verbürgten Forderungen geleisteten Zahlungen,
- b) den Erlös aus der anderweitigen Verwertung der an den Besteller nicht ausgelieferten Ware nach Kürzung um die hierbei entstandenen sachgemäßen Aufwendungen. Falls die tatsächlich

1) Siehe § 2 Abs. 1 der Bedingungen für die Übernahme von Garantien und der Bedingungen für die Übernahme von Bürgschaften zur Deckung von Fabrikationsrisiken.

2) Dieser Verzicht ist die Voraussetzung für den rechtlichen Status einer Bürgschaft als selbstschuldnerische Bürgschaft. Der Bürge verpflichtet sich gegenüber dem Begünstigten selbstschuldnerisch abstrakt unter Verzicht auf Einreden, also auch insbesondere unter Verzicht auf die Einrede der Vorausklage, zur Verbürgung der der Bürgschaft zugrunde liegenden Eventualleistung. Jedoch stellen die Garantien und Bürgschaften keineswegs selbstschuldnerische, sondern Ausfallbürgschaften dar, wie wir noch sehen werden.

entstandenen Selbstkosten die gedeckten Selbstkosten übersteigen, wird der Erlös der anderweitigen Verwertung im Verhältnis der ungedeckten zu den gedeckten Selbstkosten aufgeteilt¹⁾.

Die Entgeltkosten für die Gewährung einer Garantie oder Bürgschaft gehören ebenfalls nicht zu den deckungsfähigen Selbstkosten. Dagegen werden Konstruktionskosten, Modell- und Vertriebskosten als Selbstkosten im Sinne der Deckungsfähigkeit anerkannt, wenn und soweit sie sich auf das gedeckte Geschäft beziehen. Kreditzinsen für Fremdkredite werden ebenfalls in die Deckung als Selbstkosten einbezogen, nicht dagegen Zinsen auf das Eigenkapital. Grundsätzlich finden nur solche Selbstkosten, die nach Abschluß des Ausfuhrvertrages anfallen, Anerkennung.

Der Ausschluß jeglicher sonstiger Nebenkosten bedarf sicher einer Modifizierung. Zweifellos wollte der Bund durch den Ausschluß derartiger Nebenkosten zunächst einmal gewisse Erfahrungen sammeln²⁾, ohne daß ihn Unsicherheitsfaktoren aus diesen unbestimmten Größen störten. Das Bedürfnis nach einem diese Nebenkosten umfassenden Deckungsschutz läßt sich jedoch nicht leugnen, entstehen doch dem Deckungsnehmer durch den Eintritt des Garantie- oder Bürgschaftsfalles oftmals beträchtliche zusätzliche Aufwendungen für Zinsen, auch für das Eigenkapital, sowie Mahn- und Klagekosten, die oftmals eine erhebliche Belastung seiner Kalkulation darstellen. Zumindest müßte dem Deckungsnehmer die Möglichkeit gegeben werden, einen Teil des Aufwandes, der bei der Rechtsdurchsetzung und Rechtsverfolgung entsteht, auf den Bund abzuwälzen.

Der Bund erhebt Anspruch auf Deckung der vollen Selbstkosten. Das ist insofern von gewissem Nachteil, als es bei Großgeschäften häufig vorkommt, daß vereinbarte An- und Zwischenzahlungen in die Verfügungsgewalt des Erzeugers gelangen, so daß in Höhe dieser Beträge ein Risiko nicht mehr vorhanden ist.

1) § 6 Abs.2 der "Allgemeinen Bedingungen".

2) So auch Fischer, Harry: "Die Deutsche Kreditversicherung unter besonderer Berücksichtigung der Lieferantenkredit- und Schuldnerkautionsversicherung" S.70.

Vielmehr befindet sich dann nur noch die unbezahlte Spitze der Forderung im Risiko. Der Bund lehnt eine Beschränkung der Deckung auf dieses mehr oder weniger große Spitzenrisiko - die wegen des nur in verringerter Höhe zu zahlenden Entgelts von Interesse wäre - grundsätzlich ab und fordert die Deckung der gesamten Selbstkosten, wenn auch zeitlich nacheinander.

Von diesem Grundsatz weicht der Bund in aller Regel nur in zwei Ausnahmefällen ab:

1. Die oben genannten Anzahlungen v o r Fertigungsbeginn können aus der Deckung herausgenommen werden, wenn sie im Schadensfalle wie eine Vorhaftung wirken¹⁾. So sehr jedoch - wie aufgezeigt - die Herausnahme der Anzahlungen aus der Deckung im Sinne der Ersparung von Unkosten erwünscht ist, so risikoreich wird die Herausnahme bei solchen Lieferverträgen sein, in denen der Fabrikant sich verpflichtet hat, die Anzahlungen zurückzuerstatten, wenn ihm durch irgendwelche Ereignisse die Lieferung unmöglich gemacht wird. Ist dieses angenommene Ereignis zu gleicher Zeit von d e r Art, daß es von der Fabrikationsrisikodeckung eingeschlossen wird, so empfiehlt sich immer, die Anzahlung mitdecken zu lassen.
 2. Soll die Fertigung serienmäßiger Fertigungsteile in Deckung genommen werden, und lassen sich die Selbstkosten dieser serienmäßig hergestellten Teile bei einer eventuellen Schadensberechnung einwandfrei ausgliedern, so können solche Selbstkosten von dem zu deckenden Betrag abgesetzt werden.
-
- 1) Auf den Begriff der Vorhaftung, der dem Verfahren bei der Übernahme von Garantien und Bürgschaften zur Deckung des Kreditrisikos eigen ist, wird noch eingegangen werden. Hier sei nur soviel zum näheren Verständnis erwähnt, daß die aufgelaufenen Selbstkosten, die den Gegenstand der Garantie bzw. Bürgschaft zur Deckung des Fabrikationsrisikos bilden, zunächst um den vollen Betrag der Anzahlung gekürzt werden und nur der Rest erstattet wird, dieser jedoch auch nur nach vorherigem Abzug der Selbstbeteiligung, auf die noch eingegangen werden wird.

Schallehn, Ernst: "Garantien und Bürgschaften der Bundesrepublik Deutschland zur Förderung der deutschen Ausfuhr", in Deutscher Wirtschaftsdienst, erwähnt auf S.2a hierzu ff.

Beispiel:

Selbstkosten	DM 100.000,--	
Anzahlung	<u>DM 20.000,--</u>	
Gedeckt werden	<u>DM 80.000,--</u>	abzüglich Selbstbeteiligung.

2. Es bleibt dem Exporteur überlassen, die Höhe der Selbstkosten mehr oder weniger genau im voraus zu ermitteln. Im Schadensfall werden jedoch die tatsächlich entstandenen, nach den erwähnten Grundsätzen errechenbaren Selbstkosten nur dann erstattet, wenn die deklarierten Selbstkosten zumindest in gleicher Höhe oder darüber liegen, sonst nur höchstens die deklarierten Selbstkosten¹⁾²⁾. In Zeiten steigender Löhne und Preise resultiert hieraus eine nicht geringe Gefahr, der nur durch möglichst exakte Rechnung begegnet werden kann³⁾.

Wie schwer dies in der Praxis durchzuführen ist, kann leicht erkannt werden, wenn berücksichtigt wird, daß die deutschen Lieferanten in Zeiten steigender Preise und Löhne häufig gezwungen sind, in Lieferverträgen mit ausländischen Abnehmern Preisgleitklauseln zu vereinbaren. Eine Erhöhung der Fakturenwerte auf Grund gestiegener Preise und Löhne bedeutet aber in aller Regel auch eine Steigerung der Selbstkosten. In diesen Fällen kommt der Bund entgegen, wenn für das Grundgeschäft eine Garantie oder Bürgschaft zur Deckung des Fabrikationsrisikos gewährt wurde. Das Entgegenkommen besteht darin, daß die aus der Preisgleitklausel resultierenden Erhöhungen der Selbstkosten jeweils nach Anzeige des Garantie- bzw. Bürgschaftsnehmers ebenfalls gedeckt werden, jedoch seit April 1956 nur, sofern sie 10 % des Gesamtfakturenbetrages nicht übersteigen⁴⁾.

-
- 1) Lichey, Werner: "Die Systeme der Exportrisikogarantie etc." S.26 verweist darauf, daß in der englischen Organisation zur Deckung von Exportrisiken der dortigen Contract-Police der Kontrakt-Preis zugrunde liegt. Das dürfte sich daraus erklären, daß die englische Contract-Police der deutschen Garantie zur Deckung von Fabrikationsrisiken nur zum Teil entspricht.
 - 2) Ein ähnliches Problem entsteht auch bei der privaten Transportversicherung durch die sog. Unterversicherung. Jedoch sind dort die Folgen anderer Natur.
 - 3) Nur der Vollständigkeit wegen sei darauf verwiesen, daß für den Fall, in dem die tatsächlichen Selbstkosten geringer sind als die gedeckten, das Entgelt - das noch behandelt werden wird - für den zuviel gedeckten Teil nicht zurückerstattet wird.
 - 4) Weitere Voraussetzung ist natürlich, daß dem Bund noch genügend Garantie- bzw. Bürgschaftsmittel zur Verfügung stehen. Diesobenerwähnte Neuregelung stellt zweifellos eine Verschlechterung dar.

Als Deckungsobergrenze für die gesamten Selbstkosten einschließlich der Erhöhungen gilt dann die vom ausländischen Besteller anerkannte Kaufpreisforderung¹⁾.

3. Werden Unterlieferungen an den Fabrikanten in die Fabrikationsrisikodeckung einbezogen, so gelten als Selbstkosten die vom Fabrikanten zu zahlenden Einstandspreise²⁾. Das bedeutet, daß der Unterlieferant in jedem Falle nicht nur die Selbstkosten, sondern auch den Gewinn von seinem Kunden erhält.

4. Ist einem Händler eine Deckung gewährt worden, so gilt folgendes:

Grundsätzlich wird die ausgefallene Kaufpreisforderung des Händlers der Entschädigung zugrundegelegt. Es gelten dann für die Schadensberechnung die gleichen Grundsätze, wie sie bei Garantien und Bürgschaften zur Deckung des Kreditrisikos maßgebend sind. Nur für die vorverlegte Händlerdeckung gelten besondere Bestimmungen. Während beim Fabrikanten die nach betriebswirtschaftlichen Grundsätzen ermittelten Selbstkosten den Gegenstand der Garantie bzw. Bürgschaft bilden, werden in diesem Falle beim Händler nur 90 % seines Einstandspreises beim Fabrikanten gedeckt³⁾. In gewissem Umfange kann aber auch der Händler seine Selbstkosten decken. Dabei ist allerdings *conditio sine qua non*, daß die in der Fertigung der Ware liegenden Risiken beim Fabrikanten abgedeckt werden. Werden diese Risiken dem Händler durch Deckung von 90 % seines Einstandspreises abgenommen, so bleiben seine eigenen Selbstkosten unberücksichtigt⁴⁾. Ist die o.a.

-
- 1) Dabei ist der Fall durchaus möglich, daß der Besteller nachträglich nur eine Kaufpreisforderung anerkennt, die unter dem gedeckten Selbstkostenbetrag einschließlich der Erhöhungen liegt. In diesem Fall wird das anteilige Entgelt zurückvergütet.
 - 2) Die Hermes legt jedoch Wert darauf, daß die Unterlieferanten selbst Fabrikationsrisikodeckungen beantragen, falls die einzelne Unterlieferung den Fakturenbetrag von DM 100.000,-- übersteigt. Siehe hierzu Schallehn, Ernst: "Garantien und Bürgschaften der Bundesrepublik Deutschland zur Förderung der deutschen Ausfuhr" in Deutscher Wirtschaftsdienst III-1.)S.2.
 - 3) Von diesem Betrag kommt, wie noch ausgeführt werden wird, die Selbstbeteiligung in Abzug.
 - 4) Sie werden auch dann nicht berücksichtigt, wenn in bezug auf die Fertigung der Ware überhaupt kein deckungsfähiges Fabrikationsrisiko zur Entstehung gelangt. Siehe hierzu auch Schallehn, Ernst: "Garantien und Bürgschaften der Bundesrepublik Deutschland zur Förderung der deutschen Ausfuhr" in Deutscher Wirtschaftsdienst GmbH, S.6.

erste Voraussetzung erfüllt, so können die Generalunkosten des Händlers bis zum Betrage von 4 % des zwischen ihm und dem ausländischen Abnehmer vereinbarten Fakturenbetrages gedeckt werden¹⁾. Daneben können noch Einzelkosten gedeckt werden, wenn sie im einzelnen nachgewiesen werden²⁾.

Es kann festgestellt werden, daß der Bund die aus der schematischen Anwendung der Händlerdeckung resultierenden Unzuträglichkeiten durch Deckung der Selbstkosten des Fabrikanten und einen festen Zuschlag für die Selbstkosten des Händlers zu ersetzen bemüht ist³⁾. Diese Lösung wird insbesondere für das langfristige Geschäft über Investitionsgüter gewählt⁴⁾. Das soeben Gesagte bedeutet mit Bezug auf den Fabrikanten: Exportiert der Fabrikant über einen Händler, so kann der Fabrikant nur dann eine Fabrikationsrisikodeckung beantragen, wenn das im Exportgeschäft liegende Risiko vertragsgemäß von ihm getragen werden muß. Der Garantie- bzw. Bürgschaftsfall wird in diesem Falle nur dann als gegeben betrachtet, wenn er beim ausländischen Abnehmer des Händlers droht oder eingetreten ist.

5. Handelt ein Konstruktionsbüro als Konstrukteur oder Unterlieferant - also nicht als Händler -, so werden als Selbstkosten die an den Lieferanten zu zahlenden Einstandspreise, gegebenenfalls zuzüglich der Selbstkosten für Konstruktionspläne, Zeichnungen und Fertigungen für den Auftrag - vorgenommen im eigenen Betrieb - gewertet.

-
- 1) Zu diesen Generalunkosten gehören Reisekosten, Bewirtungsspesen, Kabel- und Telefongelder etc.
 - 2) Z.B. Notariats- und Stempelkosten für den Vertragsabschluß, Garantieprovisionen für Bietungs-, Leistungs- und Anzahlungsgarantien, Finanzierungskosten für in Anspruch genommene Fremdmittel und besondere Aufwendungen für das Zustandekommen des Geschäfts, soweit sie generell oder im Einzelfall von den deutschen Finanzämtern als Betriebsausgaben anerkannt werden.
 - 3) So auch Bölle, Adolf, in: "Die Garantien und Bürgschaften des Bundes zur Förderung der Ausfuhr" in Nachrichten für den Außenhandel Nr.1 vom 1.6.54.
 - 4) Dabei inhibiert die Einschaltung des Handels den durch die Institution der Fabrikationsrisiko-Garantien und -Bürgschaften sonst zweifellos vorhandenen Trend zum Direktexport der Erzeuger.

Die gleichen Maximen gelten für Werkhandelsfirmen oder solche, die wie diese eng mit den Fabrikanten verbunden sind. Die Firmen können Fabrikationsrisikodeckungen erhalten, jedoch bilden den Gegenstand der Deckung nur die Selbstkosten des Herstellerwerkes. Der Deckungsnehmer muß dafür sorgen, daß eine Prüfung und Feststellung dieser Selbstkosten beim Hersteller gewährleistet ist, und daß der Hersteller den Weisungen des Bundes ebenso folgt, als hätte er selbst die Garantie bzw. Bürgschaft erhalten.

6. Garantien und Bürgschaften zur Deckung des Ausfuhrtrisikos umschließen - wie ausgeführt - mehrere Risiken, insbesondere das Kreditrisiko, das Abnehmerisiko, das Konvertierungs- und Transferrisiko u.a.m.¹⁾.

Gegenstand der Garantien und Bürgschaften zur Deckung des Ausfuhrtrisikos ist in jedem Falle die Geldforderung für Lieferungen und Leistungen des Exporteurs aus einem vorher abgeschlossenen Ausfuhrvertrag.

Die vom Bund bei Eintritt des Garantie- oder Bürgschaftsfalles zu zahlende Entschädigung wird wie folgt berechnet:

1. Vor Eintritt des Garantie- bzw. Bürgschaftsfalles vom Schuldner geleistete Zahlungen werden auf die jeweils ältesten Forderungen angerechnet, und zwar ohne Rücksicht darauf, ob es sich um gedeckte oder ungedeckte Forderungen handelt,
2. Im Schuldnerland in nicht vereinbarter Währung gezahlte oder hinterlegte Beträge, die noch nicht in die vereinbarte Währung konvertiert und transferiert sind, werden zum letzten amtlichen Kurs im Schuldnerland am Tage vor der Zahlung oder Hinterlegung in die vereinbarte Währung umgerechnet²⁾.
3. Von der im Zeitpunkt der Uneinbringlichkeit dem Garantie- bzw. Bürgschaftsnehmer gegen den ausländischen Schuldner zustehenden garantierten bzw. verbürgten Forderung werden abgezogen:
 - a) die nach eingetretener Uneinbringlichkeit geleisteten Zahlungen oder sonstige Leistungen des ausländischen Schuldners oder dritter Personen,

1) Siehe hierzu die Ausführungen ab S. 47.

2) Konvertierungs- und/oder Transferrisiko.

- b) der Erlös aus Rücklieferungen oder aus anderweitiger Verwertung von Waren, aus Versicherungen und sonstigen Sicherheiten, abzüglich der sachgemäß aufgewendeten Kosten,
- c) aufrechenbare Forderungen, Forderungsnachlässe, Gutschriften und andere Leistungen an Zahlungs Statt,
- d) Kursgewinne aus der Abwicklung des den Gegenstand der Garantie bzw. Bürgschaft bildenden Liefervertrages.

Da - wie wir bereits sahen - bei Geschäften mit ausländischen privaten Abnehmern nachweispflichtige Zahlungsunfähigkeit des Kunden vorliegen muß, um den Garantiefall auszulösen, während bei Regierungsgeschäften zur Anerkennung des Bürgschaftsfalles Zahlungs u n w i l l i g k e i t des Abnehmers genügt, ohne daß gegen ihn mit den im allgemeinen gegen Schuldner zur Verfügung stehenden Mitteln vorgegangen werden muß, treten zu den soeben aufgeführten Abzügen n u r b e i G a r a n t i e n die nach eingetretener Uneinbringlichkeit abgegebenen, noch nicht erfüllten Leistungsversprechen des Schuldners hinzu. Hierunter sind insbesondere vereinbarte Ausschüttungen und Erlöse aus der schuldnerischen Masse zu verstehen. Schließlich tritt als abzugspflichtiger Erlös nur beim Garantiennehmer der Erlös aus Pfändungen hinzu¹⁾. Dagegen erfolgt die Zahlung der Entschädigung bei Regierungsgeschäften nur gegen Herausgabe der vom Schuldner gegebenen abstrakten Schuldverschreibungen oder sonstigen Urkunden, die sich auf den der Zahlung entsprechenden Teil der verbürgten Forderung beziehen.

Diese soeben aufgezählten Abzüge von der garantierten bzw. verbürgten, uneinbringlich gewordenen Forderung werden in voller Höhe vorgenommen, wenn und soweit sie sich auf gedeckte Forderungen beziehen. Beziehen sie sich auf nicht gedeckte Forderungen, so werden sie anteilig im Verhältnis der gedeckten zu den nicht gedeckten Forderungen abgesetzt. Der dann noch verbleibende Rest der Forderung wird um die in der Garantie- bzw. Bürgschaftserklärung festgesetzte Selbstbeteiligung des Garantie- bzw. Bürgschaftsnehmers gekürzt.

1) Bei ausländischen Staaten und öffentlich-rechtlichen Körperschaften ist Pfändung schlechthin nicht möglich.

Anschließend wird die Selbstbeteiligung des Exporteurs abgezogen¹⁾.

Im Liefervertrag vereinbarte Forderungen auf Kreditzinsen können ganz oder teilweise in die Garantie bzw. Bürgschaft einbezogen werden. Dagegen werden Verzugszinsen, Vertragsstrafen, Schadensersatz, Reugeld und sonstige Nebenkosten auch dann nicht garantiert oder verbürgt, wenn sie in den Bestimmungen des Liefervertrages ausdrücklich vorgesehen sind. Desgleichen wird auch das Entgelt für die Garantie oder Bürgschaft nicht gedeckt.

An dieser Stelle sei auf die Überlegungen verwiesen, die bereits bei der Behandlung des Fabrikationsrisikos angestellt wurden, und die aufzeigen sollten, daß ein weiterer Einschluß von Nebenkosten nicht nur zweckmäßig, sondern auch notwendig ist.

Die beispielsweise bei einer privaten Versicherungsgesellschaft abgeschlossene Transportversicherung deckt den Wert des Erzeugnisses am Bestimmungsort, also einschließlich der Transportkosten, des imaginären Gewinns²⁾ und auf Wunsch auch den Zoll. Gerade die Auslandsmontage bringt erweiterte Risiken mit sich, und zwar im Hinblick auf die unterschiedlichen geographischen, klimatischen, wirtschaftlichen, politischen und sozialen Verhältnisse. Außerdem erhöhen sich die Kosten für die Schadensbeseitigung wie Reise- und Transportkosten mit dem Zunehmen der Entfernung sehr erheblich. Es dürfte nicht verfehlt sein, als Zuschläge hierfür für das benachbarte Europa 20 %, für Asien und die Levante 60 % und für Innerasien und die östlich orientierten Wirtschaftsgebiete bis zu 100 % der üblichen Selbstkosten zugrunde zu legen.

7. Bereits bei der Erörterung des Fabrikationsrisikos traten gewisse, aus der Wirkung von vereinbarten Preisgleitklauseln resultierende Schwierigkeiten hervor. Auch bei Garantien und Bürgschaften zur Deckung des Ausfuhrрисikos können in aller Regel, falls das Grundgeschäft gedeckt ist, auch die Mehrbeträge

1) Siehe hierzu die Ausführungen auf S. 104.

2) Maximal akzeptierte Höhe 30 %.

gedeckt werden, die durch die etwaige Wirksamkeit der Klausel entstehen¹⁾. Anders als bei Garantien und Bürgschaften zur Deckung des Fabrikationsrisikos jedoch können in diesem Fall bei der Deckung des Ausfuhr-, insbesondere des Kreditrisikos für diese Mehrbeträge Schwierigkeiten dann entstehen, wenn die Zahlung der Mehrpreise zu wesentlich ungünstigeren Bedingungen erfolgen soll, als die Zahlung des Kaufpreises für das Grundgeschäft. Bisher hat sich als einzige Hilfsmaßnahme nur die Möglichkeit ergeben, dem Bund die Bedingungen, zu denen die Mehrpreise bezahlt werden sollen, so früh wie möglich mitzuteilen²⁾.

8. Bezüglich des bei Off-shore-Geschäften verbürgten Forderungsbetrages ist zu beachten, daß die amerikanischen Behörden in Verfolgung ihrer Ansicht, eine Pflicht zur Bezahlung der dem deutschen Exporteur auferlegten Steuern auf das Ausfuhrgeschäft bestehe für sie nicht, nicht den vollen Rechnungsbetrag, sondern nur den um diese Steuern und Abgaben gekürzten Rechnungsbetrag bezahlen. Der deutsche Ausführer hat also bei derartigen Geschäften von vornherein mit einem Verlust in der aufgezeigten Höhe zu rechnen. Die Bürgschaft des Bundes umfaßt diese vom Besteller einbehaltenen Beträge nicht. Ebenso wenig sind andere Beträge verbürgt, die auf Grund des Liefervertrages oder von Vorschriften des Bestellerlandes vom Fakturenbetrag abgesetzt werden. Es wäre angebracht, daß der Ausschluß derartiger Beträge aus der Deckung angesichts der Dringlichkeit der Schließung unserer "Dollar-Lücke" einer Revision unterworfen wird. Allerdings könnten der Charakter derartiger Entschädigungen als Subvention dann nicht abgestritten werden.

Bei den off-shore-Aufträgen lassen sich bezüglich der Preisvereinbarungen drei Kategorien unterscheiden. Neben den straight-fixed-Price-contracts, den Aufträgen zu regulärem Festpreis,

-
- 1) Wie beim Fabrikationsrisiko angeführt wurde, muß auch hier der Exporteur einen diesbezüglichen Antrag stellen. Ferner sind die Mehrbeträge seit April 1956 nur insoweit gedeckt, als sie 10 % des Gesamtfakturenbetrages nicht übersteigen.
 - 2) Siehe hierzu auch Schallehn, Ernst: "Garantien und Bürgschaften der Bundesrepublik Deutschland zur Förderung der deutschen Ausfuhr" in Deutscher Wirtschaftsdienst GmbH., S.IV-4.,5.,6.) 2. Näheres hierzu unter Zahlungsbedingungen auf S.39.

und den fixed-price-contracts-with provision for redetermination of price, den Festpreisaufträgen mit Neufestsetzung des Preises, gibt es die cost-plus-a-fixed-fee-contracts. Durch diese Regelung können die Selbstkosten zuzüglich eines bestimmten Aufschlags erstattet werden. In der Regel wird sie besonders in den Fällen angewandt, in denen kein Marktpreis besteht und Sonderanfertigungen notwendig sind. Jedoch werden nur die unmittelbar anfallenden Kosten genehmigt. Bei den fixed-price-contracts with provision for redetermination of price ist die Möglichkeit einer Veränderung des Preises durch eine besondere Klausel gegeben. Der Auftraggeber will auf Grund dieser Klausel verhindern, daß der Auftragnehmer gewisse Unsicherheitsfaktoren in den Angebotspreis einkalkuliert.

Die ganze Problematik ist allerdings durch das deutsch-amerikanische off-shore-Steuerabkommen, das am 15. Oktober 1954 paraphiert worden ist, gemindert worden. Das Steuerabkommen sieht Vergünstigungen in Bezug auf Umsatzsteuer, Zölle, Verbrauchssteuern sowie sonstige Abgaben bei Lieferungen und Leistungen vor, die für die gemeinsame Verteidigung bestimmt sind und aus USA-Mitteln bezahlt werden¹⁾.

Das am 4. April 1955 unterzeichnete Abkommen zwischen der Bundesrepublik Deutschland und den Vereinigten Staaten von Amerika über off-shore-Beschaffungen²⁾ stellt die off-shore-Beschaffungen, die bis dahin unter besatzungsrechtlichen Bedingungen vorgenommen worden sind, auf eine neue Rechtsgrundlage³⁾.

-
- 1) Im einzelnen enthält das Abkommen Vorschriften über die Umsatzsteuerbefreiung für Warenlieferungen und sonstige Leistungen, die Ausfuhrhändlervergütung und sonstige Ausfuhrvergütungen für Warenlieferungen, die Nichterhebung von Zöllen beim Erwerb von Zollgut im Inland, Abgabenbefreiung oder -vergütung und Preisvergünstigungen beim Erwerb von Waren aus dem freien Verkehr des Zollgebiets, Nichterhebung von Ein- oder Ausfuhrabgaben bei Ein-, Aus- oder Durchfuhren sowie die Befreiung von Ausfuhrabgaben für Veredelungs- und Ausbesserungsgut.
 - 2) Das sog. off-shore-Wirtschaftsabkommen.
 - 3) Das Gesetz ist in unserem Zusammenhang ohne Bedeutung, zumal die abgabenrechtliche Seite des off-shore-Komplexes bereits im Deutsch-Amerikanischen off-shore-Steuerabkommen seine Regelung gefunden hatte.

9. Bei Vorliegen einer Garantie zur Deckung des Konvertierungs- und des Transferrisikos werden der Entschädigung zu Grunde gelegt:¹⁾

1. die bei Garantie-Beginn dem Exporteur zustehenden Kaufpreissforderungen aus vorher abgeschlossenen Ausfuhr-Kontrakten,
2. die bis zur Versendung der Ware etwa fällig werdenden Anzahlungen und Zwischenzahlungen aus allen ab Garantie-Beginn rechtsgültig abgeschlossenen Ausfuhr-Kontrakten,
3. die Forderungen aus allen Versendungen während der Laufzeit der Garantie, soweit diese Beträge nicht bereits in 1. oder 2. enthalten sind.

Die von der KT-Deckung umfaßten Forderungen können kurz, mittel- und langfristig sein. Die Deckung der unter 2. genannten An- und Zwischenzahlungen ist erst im Verlaufe der Neuerungen nach dem zweiten Weltkriege eingeführt worden.

Die Entschädigung wird unter Abzug der Selbstbeteiligung nach den ausgeführten Grundsätzen berechnet²⁾.

10. Tritt der Garantiefall der Konsignationslager-Garantie³⁾ ein, so werden als Grundlage der Schadensabrechnung die Faktorenwerte herangezogen, wenn die Ware der Verfügungsgehalt des Garantienehmers entzogen oder vernichtet oder beschädigt wird oder verlorenggeht. Ist dies nicht der Fall, und kann bei drohendem Garantiefall die Ware noch rechtzeitig zurücktransportiert werden, so werden die Rücktransportkosten der Schadensabrechnung zugrunde gelegt. Ist ein Rücktransport nicht mehr möglich, wohl aber noch eine rechtzeitige andere Verwertung der auf dem Wege zum Konsignatar oder bereits in dessen Lager befindlichen Ware, so werden die bei der anderweitigen Verwertung etwa entstandenen Mindererlöse der Schadensabrechnung zugrunde gelegt.

1) Das gleiche gilt, wenn die beiden Risiken im Rahmen einer Garantie oder Bürgschaft zur Deckung des Ausfuhrisikos abgeführt wurden.
2) Siehe S. 103 aber auch die Ausführungen ab S. 106.
3) Kurz KL-Garantie genannt.

Falls die Konvertierung oder Transferierung von eingezahlten oder hinterlegten Beträgen nicht erfolgt, wird der DM-Gegenwert der Beträge und bei Kursverlusten der eingetretene Verlust ersetzt.

11. Bei der Hinauslegung von Gegengarantien deutscher Exporteure wird der Schadensberechnung der DM-Gegenwert des als Garantie hinterlegten Devisenbetrages zugrunde gelegt.

Im Regelfalle werden die Risiken aus Gegengarantien im Rahmen von Fabrikations- oder Kreditrisikodeckungen mitgedeckt. In Ausnahmefällen¹⁾ kann das Bietungsrisiko alleine Gegenstand einer Bundesdeckung sein. Grundsätzlich gilt folgendes:

Die widerrechtliche Inanspruchnahme einer Gegengarantie kann zu verschiedenen Zeitpunkten erfolgen. Je nachdem, zu welchem Zeitpunkt der Garantiefall eintritt, werden als Grundlage der Schadensberechnung entweder die Selbstkosten des Fabrikanten oder die Beträge der hinausgelegten Garantien gewählt²⁾.

So werden die Selbstkosten der Schadensabrechnung zugrunde gelegt, wenn die widerrechtliche Inanspruchnahme der Garantie während der Laufzeit einer Fabrikationsrisikodeckung erfolgt. Sie löst dann einen Fabrikationsrisiko- Garantie- oder Bürgschaftsfall aus, der nach den üblichen Grundsätzen abgewickelt wird. Das bedeutet aber in diesem Zusammenhang, daß die Selbstkosten des Fabrikanten die Grundlage der Schadensabrechnung bilden.

An die Stelle dieser Selbstkosten tritt als Grundlage der Schadensberechnung der gedeckte Garantiebetrug, wenn die Garantie oder Bürgschaft zur Deckung des Fabrikationsrisikos bereits erloschen ist³⁾ und die Gegengarantien für An- und Zwischenzahlungen dennoch über diesen Zeitpunkt hinaus im Risiko sind und deshalb auch weiterhin gegen ihre widerrechtliche Inanspruchnahme gedeckt werden sollen.

1) Siehe hierzu S.75.

2) Nicht der Devisenbetrag, sondern der DM-Gegenwert ist maßgebend.

3) Dies ist der Fall, wenn die Ware versandt oder im Werk des Erzeugers abgenommen wurde.

Zusammenfassend kann gesagt werden, daß für die Schadensabrechnung die Selbstkosten als Grundlage herangezogen werden, wenn der Garantiefall *v o r* Ablauf der Fabrikationsrisikodeckung eintritt, während der gedeckte Garantiebetrug maßgebend ist, wenn der Garantiefall *n a c h* Ablauf der Fabrikationsrisikodeckung eintritt.

12. Die Berechnung der Entschädigung bei Bauleistungen geht von unterschiedlichen Gesichtspunkten aus, die davon abhängen, welches Risiko gedeckt wurde.

a) Fabrikationsrisiko.

Eine Garantie oder Bürgschaft zur Deckung des Fabrikationsrisikos erstreckt sich bei Bauleistungen auf die Selbstkosten der im Herstellerwerk zu fertigenden Teile, die anderweitig schwer oder überhaupt nicht zu verwenden sind. An- und Zwischenzahlungen müssen in die Deckung einbezogen werden.

b) Kreditrisiko.

Eine Ausfuhr-Garantie oder -Bürgschaft deckt Forderungen für im Auslande erbrachte Leistungen bzw. aus nach dort erfolgten Materialversendungen. An- und Zwischenzahlungen müssen ebenfalls in die Deckung einbezogen werden.

Werden eingesetzte Montage- und Baugeräte durch ausländische staatliche Stellen beschlagnahmt oder geraten sie in Verlust oder werden sie vernichtet oder beschädigt, so ist erstattungsfähig nach Wahl des Deckungsnehmers entweder der nach der Baugeräteliste ermittelte Wert der Geräte oder deren Taxwert¹⁾.

Dieser Zeitwert wird im Schadensfalle um einen Abschreibungsbetrag von 2 % je angefangenen Monat vermindert²⁾.

-
- 1) Der Taxwert muß von einem vereidigten Sachverständigen für den Zeitpunkt des Versandes festgestellt werden.
 - 2) Voraussetzung ist, daß die gedeckten Risiken nicht versicherungsmäßig abgedeckt werden konnten. Bezüglich der Möglichkeit zur Abdeckung der Risiken im Rahmen einer Transport- oder Montageversicherung sei auf die Ausführungen auf S. 60 verwiesen. Beginn der Abschreibung ist der Zeitpunkt des Versandes der Geräte an den Einsatzort.

c) KT-Risiko.

Eine Ausfuhr-Garantie oder -Bürgschaft oder eine gesonderte Garantie zur Deckung des KT-Risikos deckt Forderungen aus allen Versendungen während der Garantielaufzeit sowie die beim Garantiebeginn dem Exporteur zustehenden Forderungen aus vorher abgeschlossenen Kontrakten und An- und Zwischenzahlungen, die bis zum Versand der Ware fällig werden aus allen ab Garantiebeginn abgeschlossenen Kontrakten¹⁾.

Die Voraussetzung bei der Deckung von Bau- und Vermessungsleistungen bezüglich freier Konvertierungs- und Transfermöglichkeiten wurde bereits im Rahmen des KT-Risikos behandelt.

d) Das Risiko aus Gegengarantien.

Bundesgarantien zur Sicherung von Garantien deutscher Exporteure oder Banken decken in aller Regel den DM-Gegenwert der hinausgelegten Garantien²⁾.

13. Bei Garantien und Bürgschaften zur Finanzierung der Gründung von deutschen Außenhandels-Niederlassungen geht die Berechnung der Entschädigung vom Forderungsbetrag der Bank aus.

Von dieser Forderung der finanzierenden Bank an den deutschen Ausfuhrhändler werden im Zeitpunkt der Uneinbringlichkeit abgezogen:

1. bisherige Leistungen des Schuldners oder dritter Personen,
2. Erlöse aus der Konkursmasse sowie aus der Verwertung von Pfandrechten und sonstigen Sicherheiten.

Wenn die Abzüge ausschließlich die verbürgte Forderung betreffen, werden sie in voller Höhe, wenn sie sich jedoch sowohl auf verbürgte als auch auf nichtverbürgte Forderungen beziehen, nur anteilig im Verhältnis der verbürgten zu den nichtverbürgten Forderungen abgezogen³⁾.

1) Siehe hierzu auch die Ausführungen zum KT-Risiko auf S.47 u.49.

2) Man beachte hierzu die Ausführungen auf den S.73.

3) Der nach diesen Abzügen verbleibende Ausfall wird weiterhin noch um die Selbstbeteiligung des Gläubigers gekürzt.

14. Die Waren-Garantie Berlin deckt im Schadensfall die folgenden Vermögensschäden:

1. bei Verlust der Ware den Fakturenbetrag, an dessen Stelle die Kosten der Herstellung oder des Erwerbs der Ware, sofern die Waren von und nach Betriebsstätten des gleichen Unternehmens befördert werden,
2. Verluste, die dem Auftraggeber daraus entstehen, daß er Vorausleistungen wie Vorauszahlungen und Zulieferungen nicht zurückerhalten kann, jedoch nur bis zur Höhe der Vorauszahlungen oder des Gegenwertes der Zulieferungen,
3. den Gegenwert von Leistungen, die über die in Ziffer 1 und 2 bezeichneten Leistungen hinausgehen, soweit diese Leistungen vom Auftraggeber erbracht worden sind und vorausgesetzt, daß die fertiggestellte Ware von ihm abgenommen ist oder vertragsgemäß abzunehmen war,
4. Aufwendungen zur Schadensabwendung oder Schadensminderung. Diese müssen jedoch nach Art und Umfang angemessen sein und mit dem Gegenstand der Garantie in ursächlichem Zusammenhang stehen¹⁾. Derartige Aufwendungen werden ausdrücklich auch dann gedeckt, wenn ein Schadensfall im Sinne der "Allgemeinen Bedingungen für die Übernahme von Garantien für den Warenverkehr zwischen der Bundesrepublik und Berlin (West)" nicht eingetreten ist.

Zu den unter Ziffer 2 bis 4 aufgeführten Regelungen dürfte außer dem Hinweis, daß der Ausschluß gewisser Nebenkosten aus der Deckung oft eine Härte darstellen wird, relativ wenig zu sagen sein. Warum dagegen bei Lieferungen an den Endabnehmer der Fakturenbetrag, der ja auch einen Gewinn des Lieferanten einschließt, bei Lieferungen an betriebseigene Vertriebsstätten jedoch nur die Kosten der Herstellung oder des Erwerbs der Ware die Grundlage der Schadensabrechnung bilden, ist nicht ganz verständlich. Zumindest ergibt sich hieraus eine ungleiche Behandlung. Eigene Vertriebsstätten stellen genauso Groß- oder Einzelhandelsunternehmen dar, wie ein Groß- oder Einzelhandelsunternehmen unter fremdem Namen. Bei gleichem Entgelt bietet der Bund eine unterschiedliche Leistung.

1) In die Garantie nicht einbezogen sind entgangener Gewinn, Zinsen, Vertragsstrafen, Schadensersatz, Reuegeld und sonstige Nebenkosten.

15. Bei der Transportmittel-Garantie Berlin werden im Schadens-
falle im Rahmen der gewährten Garantie ersetzt:

1. Im Falle eines Total- oder Teilverlustes der gemeine Wert des Schiffes oder Fahrzeuges oder des in Verlust geratenen Teils des Schiffes oder Fahrzeuges zur Zeit des Verlustes¹⁾.
2. Im Falle einer Beschädigung die Kosten der Reparatur oder der Ersatzbeschaffung²⁾.
3. Im Falle eines Zeitverlustes
 - a) bei Binnenschiffen die Liegegelder nach den einschlägigen Vorschriften, und zwar vom vierten Tage ab bis zur Sicherstellung des Binnenschiffes, längstens jedoch bis zum sechzigsten Tage³⁾.
 - b) bei Lastkraftwagen und Zugmaschinen die Standgelder, die sich nach den einschlägigen Vorschriften ergeben, und zwar vom vierten Tage ab, ebenfalls bis zur Sicherstellung des Fahrzeuges, jedoch längstens bis zum sechzigsten Tage⁴⁾⁵⁾.

Bei der Berechnung der soeben genannten Fristen gilt der Tag der Anhaltung als erster und der Tag vor der Freigabe als letzter Tag.

4. Angemessene Aufwendungen zur Minderung eines drohenden oder eingetretenen Schadens durch Total- oder Teilverlust, Beschädigung oder Zeitverlust⁶⁾.

16. Hat der Bundesfinanzminister dem Garantie- oder Bürgschaftsnehmer gegenüber den erhobenen Anspruch gegen den Bund aus der Garantie oder Bürgschaft schriftlich abgelehnt, so kann der Anspruch innerhalb einer Ausschußfrist von sechs Monaten gerichtlich geltend gemacht werden⁷⁾.

1) Hiervon wird noch eine Selbstbeteiligung abgezogen.

2) Abzüglich der Selbstbeteiligung.

3) Abzüglich der Selbstbeteiligung.

4) Abzüglich der Selbstbeteiligung.

5) Nutzungsentschädigungen, z.B. entgangener Gewinn, Wirtschaftsverluste oder sonstige Folgeschäden werden nicht gewährt.

6) Abzüglich der Selbstbeteiligung.

7) Gerichtsstand ist gemäß § 11 Absatz 1 der "Allgemeinen Bedingungen" Hamburg.

17. Abschließend sei erwähnt, daß in jedem Deckungsfalle mit der Zahlung der Entschädigung die Ansprüche des Deckungsnehmers auf den Bund übergehen.

Es handelt sich hierbei vornehmlich um die Forderung, die für sie etwa gestellten Sicherheiten sowie die Ansprüche aus etwaigen Versicherungen und den Anspruch auf die im Ausland eingezahlten oder hinterlegten Beträge. Der Bund erwirbt in allen diesen Fällen den Anspruch nur in Höhe der von ihm gezahlten Entschädigung.

5. Die vorläufige Entschädigung und die Abfindung.

1. Die vorläufige Entschädigung und die Abfindung sind von der (endgültigen) Entschädigung begrifflich scharf zu trennen. Die relevanten Unterschiede bestehen in folgenden Fakten:

Bereits während der Fabrikation einer Ware kann ein Umstand eintreten, der den Fabrikanten zwingt, die Ware anderweitig zu verwerten. Ist das Geschäft im Rahmen einer Fabrikationsrisiko-Deckung abgesichert und kann der Garantie- bzw. Bürgschaftsnehmer glaubhaft machen, daß ihm eine anderweitige Verwertung der Ware innerhalb einer angemessenen Frist nicht möglich ist, so kann ihm eine vorläufige Entschädigung gewährt werden.

Liegt dagegen eine Deckung des Kreditrisikos vor, so ist die Situation des deutschen Exporteurs bezüglich der Möglichkeit, eine vorläufige Entschädigung zu erhalten, eine völlig andere. Grundsätzlich kann eine vorläufige Entschädigung nur bei Privatgeschäften, nicht aber bei Regierungsgeschäften und bei Privatgeschäften nur bei Vorliegen des wirtschaftlichen Garantiefalles, gewährt werden¹⁾.

Die Voraussetzung ist jedoch anderer Art als beim Fabrikationsrisiko: das Verfahren zur Verteilung der schuldenrischen Masse muß innerhalb von sechs Monaten nach Eintritt des wirtschaftlichen Garantiefalles noch nicht beendet sein²⁾, oder, anders

1) § 10 Abs.3 der "Allgemeinen Bedingungen".

2) Es möge beachtet werden, daß das gedeckte Risiko in diesem Fall statt als das Risiko der Insolvenz besser als das Risiko der "ungebührlich langen Nichtzahlung" bezeichnet werden kann.

ausgedrückt: Beim Privatgeschäft muß der Tatbestand der Zahlungsunfähigkeit des Abnehmers feststehen. Steht diese fest, so steht jedoch oft noch nicht die Höhe des entstandenen Ausfalles fest. Dies ist insbesondere dann der Fall, wenn sich die Abwicklung eines Konkurses oder Vergleichsverfahrens noch längere Zeit hinzieht. Deshalb wird die Höhe der vorläufigen Entschädigung vom Bundesminister für Wirtschaft festgesetzt. Praktisch müssen erst alle Rechtsmittel erschöpft sein, um die Forderung beizutreiben, was bedeutet, daß vor allem auch die Verwertung aller Sicherheiten und die Abwicklung solcher Konkurs- und Vergleichsverfahren vorher zu erfolgen hat. Da aber die Abwicklung derartiger Verfahren sich häufig auf Jahre hinausziehen kann, ist die Zahlung einer vorläufigen Entschädigung für den Zeitpunkt von sechs Monaten nach Eintritt des Garantiefalles vorgesehen. Weil beim Regierungsgeschäft¹⁾ ohnehin die Zahlungsunwilligkeit des Abnehmers genügt, ist allein schon aus dieser Definition heraus der Zwang zur Erschöpfung etwaiger Rechtsmittel zur Beitreibung der Forderung ausgeschlossen²⁾.

Der Ausschluß des politischen Garantiefalles und des Bürgschaftsfalles von der Möglichkeit der Vorabfindung in Form einer vorläufigen Entschädigung ist verständlich, denn der Bürgschaftsnehmer kommt in diesen Fällen ohnehin viel schneller in den Besitz der Entschädigung als der Nehmer einer wirtschaftlichen Garantie.

Dennoch ergibt sich beim Vergleich des Privatgeschäftes mit dem Regierungsgeschäft, insbesondere unter Berücksichtigung der soeben gemachten Ausführungen, daß die für Privatgeschäfte getroffene Lösung den Bedürfnissen der Betriebe noch nicht in jeder Weise Rechnung trägt. Im Zeitpunkt der Zahlung der vorläufigen Entschädigung steht - wie gesagt - der Ausfall der Forderung noch nicht fest. Wenn der Bund trotzdem zahlt, so liegt für den Teil der von ihm entschädigten Forderung deshalb noch keineswegs eine reine Ausfallhaftung vor. Jedoch ergibt sich aus der vorläufigen Entschädigung durch den Bund aber auch keineswegs

1) Bürgschaft!

2) Bei ausländischen Staaten und öffentlich-rechtlichen Körperschaften ist Pfändung schlechthin nicht möglich.

ein selbstschuldnerischer Eintritt des Bundes. Der Exporteur hat das begreifliche wirtschaftliche Interesse, den Gegenwert der gelieferten, aber vom Privatabnehmer noch nicht bezahlten Erzeugnisse möglichst frühzeitig in den Umsatzprozeß wieder einzuführen. Die Vergünstigung einer vorläufigen Entschädigung vermag dieser Forderung auf frühzeitige Eingliederung aber nur teilweise gerecht zu werden, weil sie erst sechs Monate nach Eintritt des Garantiefalles fällig wird. Zu diesen sechs Monaten tritt bekanntlich oft noch die Dauer des gewährten Zahlungszieles hinzu¹⁾.

Es kann nicht geleugnet werden, daß der Bund ein Interesse daran haben muß, die Anteilnahme des Garantienehmers an einer günstigen und schnellen Abwicklung der Konkurs- oder Vergleichsmasse aufrecht zu erhalten. Dennoch entsteht die Frage, ob Verbesserungen des Verfahrens möglich sind, ohne lebenswichtige Interessen des Bundes zu gefährden. Wenn man an dem Rechtscharakter der vom Bund erteilten Garantien und Bürgschaften als Ausfallbürgschaft²⁾ festhalten will, so muß naturgemäß und folgerichtig die Voraussetzung für die Gewährleistung des Bundes die sein, daß der Ausfall endgültig feststeht³⁾.

Nun wandeln sich die Bürgschaften, also die Sicherheitsleistungen des Bundes für Regierungsgeschäfte, durch die Anerkennung bereits der bloßen Nichtzahlung der Forderung in gewisser Weise in eine selbstschuldnerische Forderungsbürgschaft. Die besondere Materie und Eigenart des Regierungsgeschäftes gab hierzu sicher den entscheidenden Anlaß. Bei Privatgeschäften würde jedoch zweifellos angesichts der Häufigkeit von Zielüberschreitungen die Aufgabe des Bundes als Garant und Bürge auf die Finanzierung erweitert. Für diese zusätzliche Aufgabe würden aber weder die flüssigen Mittel des Bundes noch die üblichen Prämien in aus-

1) Bei einem Ziel von sechs Monaten erfolgt die Zahlung einer vorläufigen Entschädigung somit gegebenenfalls frühestens zwölf Monate nach Eintritt des Garantiefalles.

2) Im Gegensatz zur selbstschuldnerischen Bürgschaft.

3) Ahrens, Heinrich, verweist in "Die Exportkreditversicherung als betriebswirtschaftliches Problem der privaten Kreditversicherung" darauf, daß die Versicherung eines Kredites zur allgemeinen Wette werde, wenn sie zur allgemeinen Forderungsgarantie übergehe, weil sie dann praktisch eine Garantie für die Zahlungsunwilligkeit darstellen würde.

reichender Höhe zur Verfügung stehen. Ideal wäre naturgemäß eine Haftung des Bundes bei Fälligkeit der Forderung. Doch sind die Schwierigkeiten, die sich der praktischen Durchführung entgegenstellen, zweifellos sehr groß. Dennoch bleibt die Tatsache bestehen, daß eine möglichst frühzeitige Entschädigung einen geringeren Aufwand für den Garantiennehmer zur Folge hat, und daß der Schutz des Betriebes durch die Garantie des Bundes wirkungsvoller wird. Grundsätzlich und ungeachtet der Einrichtung der vorläufigen Entschädigung hält der Bund bei Privatgeschäften aber an dem Standpunkt fest, daß eine Entschädigung erst dann zu erfolgen hat, wenn der Ausfall endgültig feststeht. Die Zahlung einer vorläufigen Entschädigung stellt ohnehin bereits eine wesentliche Abweichung von diesem Grundsatz dar.

2. Wie bereits erwähnt wurde, stellt die Abfindung begrifflich etwas ganz anderes dar, als die (vorläufige oder endgültige) Entschädigung.

Grundsätzlich kann der Bund mit Rücksicht auf die zunehmende Größe gedeckter Risiken sowohl einem Garantiennehmer¹⁾ als auch einem Bürgschaftsnehmer²⁾ gegenüber erklären, daß Forderungen oder Teilforderungen, für die der Bund noch nicht haftet³⁾, von der Deckung ausgeschlossen sind.

Will der Exporteur auf Grund einer solchen Mitteilung ein Privatgeschäft wegen der diesem Geschäft eigenen Risiken nicht mehr durchführen oder fortsetzen, so trifft ihn der Schaden, der aus einem solchen Entschluß resultiert, in voller Härte. Dem Bürgschaftsnehmer dagegen, also dem Exporteur, der ein Regierungsgeschäft durchführt, gewährt der Bundesminister für Wirtschaft für die auf Grund einer solchen Einschränkungsvorfügung unterbliebenen weiteren Lieferungen und Leistungen eine Abfindung.

Als Schaden, von dem die Abfindung berechnet wird, gilt dabei höchstens

1. soweit die für die Lieferung bestimmte Ware bis zu dem Zeitpunkt, in dem die erwähnte Erklärung dem Bürgschaftsnehmer

1) Privatgeschäft.

2) Regierungsgeschäft.

3) § 5 der "Allgemeinen Bedingungen".

zugeht, fertiggestellt oder noch in Fertigung begriffen ist, der Unterschiedsbetrag zwischen den Selbstkosten und dem bei anderweitiger Verwertung der Ware erzielten Erlös. Als Selbstkosten im Sinne dieser Bestimmung gelten nur die direkten und indirekten Aufwendungen, die nach den Grundsätzen ordnungsmäßiger Kostenrechnung auf die fertiggestellte oder in Fertigung begriffene Ware zu verrechnen sind¹⁾,

2. soweit es sich um Gegenstände des Bürgschaftsnehmers handelt, die zur Ausführung der im Ausland zu bewirkenden Leistungen bestimmt sind²⁾, und sich diese bereits im Land des Schuldners befinden, der Unterschiedsbetrag zwischen den Anschaffungs- oder Herstellungskosten abzüglich einer nach Maßgabe der bisherigen Verwendung angemessenen Abschreibung und dem bei einer Veräußerung erzielten Erlös oder, falls eine Veräußerung nicht stattfindet, die sachgemäßen Aufwendungen für den Rücktransport der Gegenstände,
3. der Betrag etwaiger sonstiger sachgemäßer Aufwendungen für Leistungen des Bürgschaftsnehmers im Ausland, soweit diese vom Bundesminister für Wirtschaft anerkannt werden³⁾.

Für die Abfindung sind jedoch Höchstgrenzen gesetzt, die vorher in der Bürgschaftserklärung festgesetzt werden. Der Höchstbetrag darf zwei Drittel des zu berechnenden Schadens und 20 % des im Liefervertrag vereinbarten Preises der Lieferung nicht übersteigen. Bei Teillieferungsgeschäften ist die obere Grenze 20 % des Preises derjenigen Lieferungen, die in den ersten auf die Deckungsausschlußerklärung des Bundes folgenden sechs Monaten auszuführen gewesen wären.

Eine Abfindung wird nicht gewährt, wenn der Schaden unter einem Mindestbetrag bleibt, der ebenfalls in der Bürgschaftserklärung festgelegt wird⁴⁾.

-
- | | |
|------------------------------------|---------------------|
| 1) Beispiel: Selbstkosten | DM 50.000,-- |
| Erlös aus anderweitiger Verwertung | DM 25.000,-- |
| Schaden | <u>DM 25.000,--</u> |
- 2) z.B. Baugeräte.
 - 3) Diese Erlöse im Sinne der Ziffern 1 und 2 bei anderweitiger Verwertung können jeweils um die im Interesse der Verwertung sachgemäß aufgewendeten Kosten gekürzt werden. Alle Fälle setzen jedoch die effektiv "bestmögliche Verwertung" voraus. Der Bürgschaftsnehmer hat diese nachzuweisen.
 - 4) Er beträgt z.Zt. 5 % des verbürgten Betrages.

3. Die Benachteiligung des Privatgeschäftes gegenüber dem Regierungsgeschäft wirkt unverständlich. Droht beim Privatgeschäft der Garantiefall, und muß der Exporteur die Ware deshalb anderweitig verwenden, so kann ihm der Mindererlös nach Maßgabe der dabei geltenden Bestimmungen ersetzt werden. Wenn der Bund aber die Deckung von Forderungen oder Teilforderungen, für die er noch nicht haftet, durch ausdrückliche Erklärung ausnimmt, so wird dies in der Regel in einem Zeitpunkt geschehen, in dem der Garantiefall noch nicht eingetreten oder für den Exporteur noch nicht erkennbar geworden ist. Es läßt sich nicht leugnen, daß aus einer nicht sehr sorgfältigen Handhabung dieser dem Bund gegebenen Möglichkeit für den Exporteur, der ein Privatgeschäft abwickelt, schwere Nachteile gegenüber demjenigen, der ein Regierungsgeschäft abwickelt, resultieren können.

6. Zeitpunkte der Entschädigung, der vorläufigen Entschädigung und der Abfindung.

1. In den Bedingungen werden Fristen genannt, die zwischen dem Ereignis, das den Deckungsfall auslöst, und dem Zeitpunkt liegen müssen, zu dem der Garantie- und/oder Bürgschaftsfall als endgültig eingetreten angesehen wird. Diese Fristen stellen die sogenannten Karenzzeiten dar. Sie sind nach dem jeweils in Betracht kommenden Risiko verschieden lang und haben zwei Überlegungen und Absichten zum Ziel: Wären diese Karenzzeiten nicht "eingebaut", so würde der Bund u.U. bei selbst nur geringen Verzögerungen des Zahlungseingangs in Anspruch genommen werden. Jedesmal müßte sofort eine Schadensbearbeitung beginnen, obwohl sich bereits in manchen Fällen kurze Zeit später zeigen würde, daß wider Erwarten mit einer normalen Abwicklung des Geschäftes zu rechnen ist. Nach Ablauf dieser Karenzzeiten wird das den Deckungsfall auslösende Ereignis als andauernd angesehen.

2. Beim Fabrikationsrisiko gibt es keine Karenzzeit. Jedes Ereignis, das den Deckungsfall auslöst, ist auch zeitlich genau abzugrenzen.

3. Anders ist es dagegen beim Kreditrisiko, das - wie ausgeführt - im Rahmen einer Garantie oder Bürgschaft zur Deckung des Ausfuhr-

risikos abgedeckt werden kann.

Dabei gilt bei Privatgeschäften als Zeitpunkt, zu dem der echte Vermögensverfall des Kunden als nachhaltig eingetreten angesehen wird, in den Fällen

- 1) der Eröffnung eines Konkurses oder der Ablehnung mangels Masse der Tag des Gerichtsbeschlusses,
- 2) der Eröffnung eines amtlichen Vergleichsverfahrens der Tag des amtlichen Eröffnungsbeschlusses,
- 3) des Abschlusses eines außeramtlichen Vergleichs der Tag, an dem alle Gläubiger hierzu ihre Zustimmungen gegeben haben,
- 4) des fruchtlosen Ausgangs einer Zwangsvollstreckung der Tag dieser Zwangsvollstreckung,
- 5) der sonstigen Aussichtslosigkeit der Zeitpunkt, ab welchem auf Grund entsprechenden Beweismaterials die Aussichtslosigkeit von Maßnahmen gegen den Schuldner angenommen werden muß.

Bei Regierungsgeschäften entfällt die Karenzzeit ebenfalls¹⁾.

4. Die Karenzzeit wurde für das Konvertierungs- und Transferisiko erstmalig mit Wirkung ab 10.2.53 von sechs Monaten auf zunächst drei Monate herabgesetzt, später aber auf vier Monate heraufgesetzt. Es braucht nicht besonders betont zu werden, daß eine Reduzierung eine Verbesserung für den deutschen Exporteur darstellt. Allerdings gelten bezüglich der vier Monate gewisse Ausnahmen für solche Länder, für die der interministerielle Ausschuß eine längere Frist festgesetzt hat²⁾. Von dieser Möglichkeit, andere Karenzzeiten festzusetzen, wird stark Gebrauch gemacht.

Die Karenzzeit beginnt mit Einzahlung oder Hinterlegung des Betrages zum Zwecke des Transfers nach Deutschland zu laufen, vorausgesetzt, daß der Schuldner auch alles seinerseits Erforderliche getan hat, um alle Voraussetzungen für den Transfer zu erfüllen, was vom Bund im Garantiefalle überprüft und entschieden wird. Dazu gehört, daß der Kunde das Depot in Landeswährung unter Übernahme der Nachschußverpflichtung eröffnet, und daß er den Antrag auf Transferebene stellt. Würde der Antrag auf

1) Siehe die Fristen auf S. 30.

2) Wegen einer etwaigen Unterbrechung der Karenzzeit für das KT-Risiko sind auch die Ausführungen zu den Karenzzeiten bei den Risiken eines Zahlungsverbotes und Moratoriums auf S.142 zu beachten. - Geschäfte, für die die Hermes bis zum 9.2.53 Deckungszusagen für das KT-Risiko erteilte, unterlagen, wenn rückwirkend auch Maßnahmen der Bank deutscher Länder in den Garantiefall einbezogen werden sollten, weiterhin Karenzfristen von sechs Monaten, beim Iran und der Türkei damals sogar von neun Monaten.

Transferegenehmigung später gestellt als die Eröffnung des Depots erfolgte, so ist für den Beginn der Karenzzeit das spätere Datum des Antrags auf Transferegenehmigung maßgebend.

Bei Akkreditivgeschäften beginnt die Karenzzeit nach anderen Regeln. Ist das vom ausländischen Besteller zu Gunsten des deutschen Lieferanten eröffnete unwiderrufliche Akkreditiv, fällig gegen Vorlage der üblichen Versanddokumente, bei einer deutschen Außenhandelsbank zahlbar gestellt, so beginnt die Karenzzeit bereits mit der Einreichung der vorgeschriebenen Dokumente durch den Exporteur bei der Bank zu laufen, vorausgesetzt, daß die Bank die Dokumente geprüft und in Ordnung befunden hat.

Wird das Akkreditiv jedoch von einer ausländischen Bank geführt, und ist es dort zahlbar gestellt, so gelten für den Beginn der Karenzzeit die soeben entwickelten, allgemeinen Grundsätze. Danach ist der früheste Termin, zu dem die Karenzzeit beginnt, der Zeitpunkt der Fälligkeit des Akkreditivs. Eine Unterbrechung der Karenzfrist für das KT-Risiko ist möglich, wenn während dieser Frist im Empfangsland ein Zahlungsverbot oder Moratorium verhängt wird¹⁾.

Keinesfalls beginnt die Karenzzeit vor der vertraglich vereinbarten Fälligkeit der Forderung. So zählt bei einer Hinterlegung des Betrages vor seiner Fälligkeit nicht der Tag der Hinterlegung, sondern der Tag der Fälligkeit der Forderung. Je schneller also der Kunde - Fälligkeit der Forderung vorausgesetzt - den Forderungsbetrag einahlt oder hinterlegt oder je schneller der deutsche Exporteur die Dokumente bei der Bank einreicht, umso günstiger ist die Situation für den letzteren.

An anderer Stelle der Bedingungen heißt es, daß die Forderung auch dann als uneinbringlich angesehen wird, wenn und soweit ihre Erfüllung²⁾ in der vereinbarten Währung (ausschließlich)³⁾ infolge allgemeiner staatlicher Maßnahmen des Schuldnerlandes

1) Hierzu siehe die Ausführungen zu den Risiken eines Moratoriums und Zahlungsverbots.

2) Zusätzliche Bedingung bei Privatgeschäften: "und Beitreibung".

3) Zusätzliche Bedingung bei Privatgeschäften.

unmöglich ist. Wenn es dann weiter heißt, daß bei Vorliegen dieses Falles als Zeitpunkt für den Eintritt des Deckungsfalles der Tag gilt, an dem sechs Monate ohne Zahlung nach der zuletzt mit dem Schuldner vereinbarten Fälligkeit der Forderung verstrichen sind, so könnte der Eindruck entstehen, daß für das hier ebenfalls angesprochene Konvertierungs- und/oder Transferrisiko zwei verschiedene Karenzzeiten - einmal vier und einmal sechs Monate - festgelegt werden. Es ist aber mit der letzten Definition das Risiko eines Zahlungsverbots und Moratoriums gemeint. Es erscheint zweckmäßig, diese Unterscheidung in den Bedingungen stärker heraus zu arbeiten.

5. Die Karenzzeit für das Risiko eines Zahlungsverbotes und Moratoriums beträgt einheitlich sechs Monate, das heißt, daß der Schadensfall erst dann als gegeben angesehen wird, wenn seit dem Tage des Erlasses des Zahlungsverbotes oder des Moratoriums sechs Monate verstrichen sind, ohne daß der Exporteur den Forderungsbetrag erhalten hat.

Aus der Tatsache, daß dem Risiko eines Zahlungsverbotes oder Moratoriums in aller Regel das Konvertierungs- und/oder Transferrisiko zeitlich vorgelagert sind, ergeben sich für die Abgrenzung der Karenzzeit für das Risiko eines Zahlungsverbotes oder Moratoriums gewisse Schwierigkeiten. Der KT-Schadensfall gilt - wie ausgeführt wurde - nicht sofort, sondern erst nach Ablauf der Karenzfrist als eingetreten. In aller Regel wird nunmehr das Risiko des Zahlungsverbotes bzw. Moratoriums zeitlich in diese Karenzzeit für das KT-Risiko fallen. Dadurch wird die Karenzzeit für das KT-Risiko solange unterbrochen, bis das Zahlungsverbot oder Moratorium wieder aufgehoben wird. Nach diesem Zeitpunkt beginnt die Karenzzeit für das KT-Risiko wieder zu laufen. Ist diese Karenzzeit vollendet, so wird der erstattungsfähige KT-Schaden anerkannt werden. Ist jedoch das Zahlungsverbot oder Moratorium sechs Monate in Kraft, ohne daß der Exporteur den Forderungsbetrag erhalten hat, so gilt der Deckungsfall ex Zahlungsverbot oder Moratorium als eingetreten.

Diese Regelung wirkt unverständlich. Die Kritik sei an einem Beispiel erläutert.

Sind seit Hinterlegung oder Einzahlung des Forderungsbetrages vier Monate verstrichen, ohne daß die Konvertierung oder Transferierung der Forderungsbeträge möglich war, so gilt der KT-Schadensfall als eingetreten. Der Bund beginnt mit der Abwicklung des Schadens, d.h. der Exporteur kann innerhalb der dann ablaufenden Bearbeitungsfristen mit der Entschädigung rechnen. Hat der Exporteur aber, sagen wir das Pech, daß er, nehmen wir an, seit Hinterlegung oder Einzahlung des Forderungsbetrages bereits vier Monate abzüglich eines Tages vergeblich auf die Konvertierung und Transferierung des Forderungsbetrages gewartet hat und wird einen Tag vor Ablauf dieser KT-Karenzzeit ein Zahlungsverbot oder Moratorium verhängt, so muß er erneut volle sechs Monate warten, bis der Bund den Schadensfall, dieses Mal ex Zahlungsverbot resp. Moratorium, als eingetreten ansieht. Diese Überlegungen gelten selbst dann, wenn das Zahlungsverbot oder Moratorium innerhalb von sechs Monaten wieder aufgehoben wird. Auf jeden Fall schiebt sich für den Exporteur die Abwicklung des Schadens zeitlich weiter hinaus. Es erscheint nur sinnvoll und deshalb angebracht, die Karenzzeit für das Risiko eines Zahlungsverbots oder Moratoriums entsprechend zu verkürzen.

6. Für das Beschlagnehmerisiko gilt folgendes:

Wird die Ware während des Zeitraumes von der Versendung bis zum Übergang in die Verfügungsgewalt des ausländischen Schuldners infolge von politischen Ereignissen ganz oder teilweise durch ausländische staatliche Stellen beschlagnahmt oder auf andere Weise der Verfügungsgewalt des Exporteurs entzogen oder wird die Ware vernichtet, beschädigt oder geht sie verloren, so gilt der Deckungsfall zeitlich ebenfalls nicht mit diesem Ereignis, sondern erst an dem Tage als eingetreten, an dem sechs Monate ohne Zahlung nach der zuletzt mit dem Schuldner vereinbarten Fälligkeit der Forderung verstrichen sind.

7. Auch bei den Konsignationslagerrisiken sind Karenzzeiten festgelegt. So gilt als Zeitpunkt für den Eintritt des Garantiefalles:

1. beim Verlust der Verfügungsgewalt über die Ware der Tag, an dem sechs Monate nach Entzug der Verfügungsgewalt über die Ware verstrichen sind,
2. beim Rücktransport resp. bei anderweitiger Verwertung der Ware, an dem die Höhe der Rücktransportkosten resp. des Mindererlöses feststeht.

8. Die Karenzzeit bei eingetretenem Kriegsrisiko ist wie beim Risiko eines Zahlungsverbots und Moratoriums geregelt¹⁾.

9. Bei der Deckung des Kursrisikos gibt es keine Karenzzeit. Das bedeutet, daß der Deckungsfall an dem Tage als eingetreten gilt, an dem der Kursverlust infolge des Eingangs der entwerteten Zahlung feststeht.

10. Bei der Deckung des Mindererlösrisikos gilt als Zeitpunkt des Eintritts des Deckungsfalles der Tag, an dem der Ausfall nach anderweitiger Verwertung der Ware feststeht. Damit entfällt also auch in diesem Falle eine Karenzzeit.

11. Der Zeitpunkt des effektiven Eintritts des den Deckungsfall auslösenden Ereignisses und der Zeitpunkt, zu dem der Bund den Deckungsfall als eingetreten betrachtet, stimmen also nicht immer überein. Die zwischen beiden Zeitpunkten liegende Zeitdifferenz ist gleich der Länge der Karenzzeit.

Ist der Deckungsfall de facto, jedoch noch nicht de jure, eingetreten, so beginnt der Exporteur, die den eingetretenen Ausfall betreffenden Unterlagen zu sammeln. Mit ihrer Einreichung muß er jedoch warten, bis der Deckungsfall auch de jure als eingetreten gilt. Unter besonders ungünstigen Umständen hat er selbst dann noch nicht alle Unterlagen erhalten. Erst nach Einreichung aller den Ausfall betreffenden Unterlagen²⁾ stellt der Bundesminister für Wirtschaft die Schadensberechnung auf. Er ist dabei an eine Frist von acht Wochen gebunden³⁾. Der sich aus der Schadensbe-

1) Siehe deshalb die Ausführungen auf S. 142.

2) Insbesondere auch der Unterlagen über den Umfang der Minderung des Ausfalles durch anderweitige Verwertung der Waren.

3) Siehe hierzu § 6 der "Allgemeinen Bedingungen".

rechnung ergebende Betrag wird dann innerhalb eines Monates¹⁾ nach Bekanntgabe der Schadensberechnung an den Garantie- bzw. Bürgschaftsnehmer fällig²⁾. Es vergehen also von dem Zeitpunkt der Einreichung der Unterlagen bis zur Zahlung drei Monate³⁾. Dabei ist nicht die Zeitspanne berücksichtigt, die der Exporteur benötigt, um alle beweisfähigen Unterlagen einzuholen.

Es kommt noch hinzu, daß dieser Zeitraum nur im weiten Gesamtzusammenhang gesehen werden kann. Es ist zu berücksichtigen, daß die Ausführfinanzierung ihre spezifischen Eigenarten aufweist insofern, als das benötigte Kapital durch lange Schiffsreisen und Einlagerungen ohnehin überdurchschnittlich lange gebunden wird⁴⁾. Selbst bei kurzen Fertigungszeiten können bis zum reibungslosen Eingang des Gegenwertes der Lieferung, bedingt durch eine lange Transportdauer, sechs bis sieben Monate vergehen. Sind nun sogar noch die Voraussetzungen des wirtschaftlichen Garantiefalles abzuwarten, d.h. hat der Exporteur bei Insolvenz des Kunden abzuwarten, bis entweder ein Konkursverfahren eröffnet oder mangels Masse abgelehnt worden ist, oder ein amtliches Vergleichsverfahren eröffnet oder ein außeramtlicher Vergleich abgeschlossen oder ein Zwangsvollstreckungsverfahren ergebnislos durchgeführt worden sind, so treten diese in der Regel langen Zeiträume noch hinzu. Betriebswirtschaften, die überwiegend exportieren, haben bereits unter normalen Umständen einen erheblichen Anteil ihres Umlaufvermögens in ihren Lieferungen gebunden⁴⁾. Sie geraten bei unerwarteten Verzögerungen im Eingang des Gegenwertes in aller Regel zumindest in Liquiditätsschwierigkeiten. Es wäre daher zu überprüfen, ob der Zeitraum von drei Monaten für die Bearbeitung des Antrages durch den Bund verkürzt werden könnte, ungeachtet der weiteren, an anderer

-
- 1) Bei Garantien und Bürgschaften zur Finanzierung deutscher Auslandsniederlassungen innerhalb von zwei Monaten.
 - 2) Siehe hierzu § 6 der "Allgemeinen Bedingungen".
 - 3) Der Bundesminister für Wirtschaft kann sich zur Feststellung des Schadens eines Wirtschaftsprüfers und zur Feststellung der anderweitigen Verwertbarkeit der Ware eines Sachverständigen bedienen. Die dadurch entstehenden Kosten trägt der Garantie- bzw. Bürgschaftsnehmer.
 - 4) So auch Beckmann, Liesel, in "Die betriebswirtschaftliche Finanzierung" S.107.

Stelle geäußerten Überlegung, daß auch eine Verkürzung der Karenzzeiten lohnenswert wäre.

12. Auch die Zahlung der vorläufigen Entschädigung ist zeitlich an die Voraussetzung gebunden, daß das Verfahren zur Verteilung der schuldnerischen Masse innerhalb von sechs Monaten nach Eintritt des wirtschaftlichen Garantiefalles noch nicht beendet ist. Insoweit gilt mangels anderer Bestimmungen der Zeitraum von sechs Monaten nach Eintritt des wirtschaftlichen Garantiefalles als Mindestfrist, nach deren Ablauf - und erst dann - die Zahlung einer vorläufigen Entschädigung beantragt werden kann.

13. Bei Garantien zur Deckung des Risikos aus Krediten zur Finanzierung deutscher Auslandsniederlassungen sehen die "Allgemeinen Bedingungen" ebenfalls dann eine Vorauszahlung auf die Entschädigung vor, wenn das Verfahren zur Verteilung der schuldnerischen Masse innerhalb von sechs Monaten nach Inanspruchnahme des Bundes noch nicht beendet ist.

In diesem Falle muß jedoch die finanzierende Bank den Antrag auf Vorauszahlung stellen.

14. Lediglich im Rahmen der Waren-Garantie Berlin und der Transportmittel-Garantie Berlin gelten festgelegte Sonderfristen. So gilt für den Fall des Vorliegens einer Waren-Garantie Berlin, daß, wenn die Ware auf Grund einer von Hoher Hand verfüigten Sicherstellung der Verfügungsgewalt des Berechtigten entzogen wurde, der Bund nach Ablauf von acht Wochen nach Eintritt des Ereignisses eine vorläufige Zahlung in Höhe von zwei Dritteln des Ersatzbetrages gewähren kann.

15. Schließlich gilt bezüglich des Zeitpunktes von Vorentscheidungszahlungen für Schadensfälle im Rahmen einer gewährten Transportmittel-Garantie Berlin, daß mindestens vier Tage seit dem den Deckungsfall auslösenden Ereignis vergangen sein müssen, wenn eine Vorentscheidung erfolgen soll.

16. Die erörterte Abfindung des Bundes¹⁾ wird nach endgültiger Schadensfeststellung, frühestens jedoch sechs Monate nach dem Zeitpunkt gezahlt, zu dem dem Bürgschaftsnehmer die Erklärung zugegangen ist, mit der die Forderungen oder Teilforderungen von der Deckung ausgeschlossen wurden.

17. Grundsätzlich kann der Deckungsnehmer seine Ansprüche aus einer Garantie oder Bürgschaft abtreten, doch tritt hierdurch keine wesentliche Verkürzung der Zeit bis zum Geldeingang bei ihm ein, weil der Anspruch als solcher und seine Höhe erst einmal festgestellt sein müssen. Ist das aber geschehen, so kommt der Exporteur ohnehin innerhalb der erwähnten vier Wochen in den Besitz seiner Entschädigung oder Abfindung.

Bei der Abtretung der Ansprüche ist zu beachten, daß sämtliche Verpflichtungen des Garantie- oder Bürgschaftsnehmers gegenüber dem Bund aus der Garantie- oder Bürgschaftserklärung in vollem Umfang bestehen bleiben.

Das bedeutet, daß insbesondere die Schadensabrechnung trotz Abtretung nur ausschließlich zwischen dem Bund und dem Deckungsnehmer erfolgen kann. Der Zessionar erwirbt lediglich einen Anspruch auf Ausschüttung der fälligen Entschädigungsbeträge, er tritt also nicht in den zwischen dem Bund und dem Deckungsnehmer abgeschlossenen Vertrag ein und hat dementsprechend auch nicht die sich aus diesem Vertrag ergebenden Rechte, soweit sie seine Auszahlungsansprüche nicht berühren. Diese Überlegung ist für die ein Exportgeschäft finanzierenden Banken wichtig, da sie als Zessionar keine Rechte aus der Bundesdeckung mit der Begründung ableiten können, die Forderungen aus dem gedeckten Geschäft seien ihnen abgetreten worden. Vielmehr hat die Bank sich in jedem Fall mit allen die Deckung betreffenden Fragen an den Deckungsnehmer zu wenden. Als Zessionar kann jeder deutsche Deviseninländer auftreten.

Nach den früheren Bestimmungen galt die Zustimmung des Bundes gegenüber den finanzierenden Banken als erteilt, sobald die

1) S. 134.

Banken und der Garantiennehmer die Abtretung dem Bundesminister für Wirtschaft angezeigt hatten. 1954 kam diese bei der Garantierung von Privatgeschäften automatische Zustimmung des Bundes zur Abtretung der Ansprüche gegen ihn durch Anzeige der Abtretung in Fortfall. Es muß also künftig stets ein gesonderter Antrag gestellt werden.

7. Die Pflichten und insbesondere die Beweispflichten des Exporteurs.

1. Der Deckungsnehmer ist verpflichtet, auf Verlangen des Bundeswirtschaftsministers in der Herstellung befindliche Waren ganz oder teilweise fertig zu stellen. Die dadurch entstehenden weiteren Aufwendungen fallen im Rahmen des gedeckten Höchstbetrages unter die Garantie oder Bürgschaft¹⁾.

Der Garantie- oder Bürgschaftsnehmer ist ferner verpflichtet, über Einzelheiten des Liefervertrages und den jeweiligen Stand seiner Durchführung jederzeit Auskunft zu erteilen, zu etwaigen nach Erteilung der Garantie oder Bürgschaft eintretenden Änderungen des Liefervertrages, insbesondere der Preise, Zahlungsfristen, Sicherheiten, Abnahmebedingungen und Liefertermine, die vorherige Zustimmung des Bundesministers für Wirtschaft einzuholen, sowie Beginn und Ende der Fabrikation und die jeweilige Versendung von Waren unter Angabe ihres Fakturenwertes schriftlich anzuzeigen.

Er ist ferner verpflichtet, eine Prüfung seiner Bücher und seines Betriebes, soweit diese für die Garantie- oder Bürgschaftsverpflichtung des Bundes von Bedeutung sind, durch den Bundesminister für Wirtschaft oder die Oberste Rechnungsprüfstelle des Bundes oder eine von diesen zu bestimmende Wirtschaftsprüfungsgesellschaft zuzulassen, um die Feststellung zu ermöglichen, ob eine Inanspruchnahme des Bundes in Frage kommt oder die Voraussetzungen dafür vorliegen oder vorgelegen haben²⁾.

Von grundsätzlicher Bedeutung ist auch die Verpflichtung des

1) § 7 der Bedingungen.

2) § 8 der Bedingungen.

Deckungsnehmers, die Ware nur im Einvernehmen mit dem Bundesminister für Wirtschaft anderweitig zu verwerten und alles zu tun, was in seinen Kräften steht, um eine bestmögliche Verwertung der nicht ausgelieferten Ware zu erzielen.

2. Dem sachlichen Unterschied zwischen Garantien und Bürgschaften zufolge - Auslösung des Garantiefalles nur durch Zahlungs - u n f ä h i g k e i t , des Bürgschaftsfalles dagegen bereits durch Zahlungs u n w i l l i g k e i t des ausländischen Schuldners - sind weitere unterschiedliche Verpflichtungen des Garantienehmers auf der einen und des Bürgschaftsnehmers auf der anderen Seite gegeben.

3. So gilt bei der Bürgschaft:

Wenn der ausländische Schuldner in Verzug gerät oder der Bürgschaftsnehmer Kenntnis vom Eintritt gefahrerhöhender Umstände erhält, so muß der Bürgschaftsnehmer dem Bund unverzüglich¹⁾ Anzeige erstatten und ihm mitteilen, welche Maßnahmen zur Sicherung seiner Ansprüche beabsichtigt oder getroffen wurden. Die vom Bundesminister für Wirtschaft auf Grund dieser Anzeige dem Bürgschaftsnehmer etwa erteilten Weisungen sind zu befolgen. Im übrigen hat der Bürgschaftsnehmer mit der Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmannes zu handeln. Führt der Bürgschaftsnehmer Lieferungen und Leistungen aus, obwohl und nachdem er vom Zahlungsverzug oder vom Eintritt gefahrerhöhender Umstände Kenntnis erhalten hat, so sind die sich aus solchen Lieferungen und Leistungen ergebenden Forderungen von der Bürgschaft ausgeschlossen, es sei denn, der Bundesminister für Wirtschaft hat sein Einverständnis mit diesen Lieferungen und Leistungen erklärt.

Ferner ist der Bürgschaftsnehmer verpflichtet, die Bezahlung der verbürgten Forderung durch den Schuldner und ihren Eingang dem Bundesminister für Wirtschaft unverzüglich zu melden.

4. Bei der Garantie gilt folgendes:

Dem Garantiennehmer obliegt die Verpflichtung, den Bundesminister für Wirtschaft unverzüglich schriftlich zu benachrichtigen, sobald

1) Mit eingeschriebenem Brief.

- a) ihm ungünstiges über Vermögenslage, Zahlweise oder allgemeine Beurteilung des Schuldners bekannt wird oder der Schuldner in Verzug gerät oder um Prolongation nachgesucht hat,
- b) er von einem wirtschaftlichen oder politischen Garantiefall Kenntnis erhält,
- c) ihm vom Schuldner die Rücknahme gelieferter oder versandter Ware angeboten wird (Rückware),
- d) der Schuldner einer übernommenen Nachschußpflicht nicht nachgekommen ist,
- e) die garantierte Forderung vom Schuldner bezahlt und eingegangen ist.

Forderungen aus Warenlieferungen, die der Garantiennehmer in Kenntnis gefahrerhöhender Umstände ausführt, fallen nicht unter die Garantie, es sei denn, daß der Bundesminister für Wirtschaft vorher schriftlich der Lieferung zugestimmt hat.

Ferner hat der Garantiennehmer mit der Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmanns auf seine Kosten alle Maßnahmen zu ergreifen, die zur Vermeidung eines Garantiefalls und zur Minderung eines Ausfalls geeignet sind, wie er auch hierbei etwaige Weisungen des Bundesministers für Wirtschaft zu befolgen hat. Ist ein wirtschaftlicher Garantiefall eingetreten oder droht der Eintritt eines solchen, so hat er auf Verlangen des Bundesministers für Wirtschaft diesen oder einen von diesem bestimmten Dritten mit der Wahrnehmung der beiderseitigen Interessen zu beauftragen¹⁾.

5. Bezüglich des Kursrisikos ist die Verpflichtung relevant, mit dem Abnehmer eine schriftliche Vereinbarung über dessen Nachschußpflicht auf in nicht vereinbarter Währung gezahlte oder hinterlegte Beträge für den Fall einer Kursverschlechterung zu treffen. Von dieser Verpflichtung ist der Deckungsnehmer nur entbunden, wenn eine derartige Vereinbarung gesetzlich unzulässig oder nicht handelsüblich oder eine Nachschußverpflichtung ohnehin gesetzlich vorgeschrieben ist.

6. Bei der Transportmittel-Garantie Berlin ist der Garantiennehmer verpflichtet, den Wert des Schiffes oder Fahrzeuges vor

1) § 14 der "Allgemeinen Bedingungen".

seinem Einsatz im Verkehr zwischen Berlin (West) und der Bundesrepublik auf seine Kosten durch einen öffentlich bestellten und vereidigten Schätzer feststellen zu lassen und diese Schätzung im jährlichen Abstand zu wiederholen¹⁾.

Nach eingetretenem oder drohendem Schaden hat der Garantiennehmer dem Hermes unverzüglich unter möglichst gleichzeitiger, auf alle Fälle aber nachträglicher Einreichung von Beweismitteln Meldung zu erstatten²⁾.

Ferner ist der Garantiennehmer verpflichtet, bei beabsichtigter Abtretung von Ansprüchen aus einer Garantie die vorherige Zustimmung des Ausschusses beim Senat von Berlin einzuholen.

7. Es erscheint angesichts dieses umfangreichen Katalogs durchaus zweckmäßig, die dem Deckungsnehmer auferlegten Anzeigepflichten in einer "Anweisung für die Buchhaltung" zusammenzufassen und in der Betriebsbuchhaltung auszulegen.

8. Im Schadensfall selbst obliegt die Beweislast für das Vorliegen eines Garantie- oder Bürgschaftsfalles dem Deckungsnehmer. In der Praxis entstehen für den Exporteur aus dieser Verpflichtung bereits beim Fabrikationsrisiko häufig erhebliche Schwierigkeiten. Der Beweis ist relativ leicht zu erbringen, wenn der ausländische Abnehmer noch vor der Versendung einen Konkurs durchlaufen oder einen Vergleich abgeschlossen hat, schwieriger dagegen, wenn sonstige ungünstige Umstände vorliegen, die eine

-
- 1) Bei fabrikneuen Kraftfahrzeugen entfällt diese Schätzung für das erste Betriebsjahr.
 - 2) In der Regel müssen folgende Schadensunterlagen eingereicht werden: 1. Sicherstellungsbescheinigung bzw. Beschlagnahmeprotokoll, 2. eidesstattliche Erklärung des Schiffers, Fahrers oder Beifahrers oder anderer Zeugen über Ursache, Art und Umfang des Schadens, 3. Schätzungsurkunde oder andere Unterlagen über den Wert des Binnenschiffes oder Fahrzeuges (Schiffsregisterauszug, Klassifikationsurkunde etc.), 4. bei Kraftfahrzeugen die Kraftfahrzeugpapiere (genaue Daten des Führerscheins, Zulassung, Kraftfahrzeugbrief), 5. Kraftfahrzeugfrachtbrief bzw. bei Schiffen Ladeschein, 6. quittierte Rechnungen, Quittungen oder ähnliche Unterlagen über entstandene Kosten auf Grund von Beschädigungen, Zeitverlusten oder für sonstige Aufwendungen.

Bezahlung aussichtslos erscheinen lassen. Die Tatsache allein, daß etwa keine Vorauszahlung erfolgte, reicht als Nachweis wohl für das Vorliegen eines Bürgschaftsfalles, nicht aber für das Vorliegen eines Garantiefalles aus¹⁾.

Der Bund entscheidet allein, ob er den Deckungsfall als eingetreten ansieht²⁾. Er bestimmt auch, ob und inwieweit die Fabrikation fortzusetzen oder einzustellen ist.

9. Auch bei der Deckung des Kreditrisikos bei einem Geschäft mit einem privaten ausländischen Abnehmer muß der Garantiennehmer nachweisen, daß sein Kunde zahlungsunfähig ist. Erst dann erkennt der Bund den Garantiefall als gegeben an. Die bloße Tatsache der Nichtzahlung genügt lediglich zur Auslösung des Bürgschaftsfalles³⁾, nicht aber des Garantiefalles.

Es ist natürlich nicht zu verkennen, daß eine gewisse Prüfungsstrenge angebracht ist, denn bei einer nur vorübergehend illiquiden Lage des ausländischen Kunden kann der Exporteur⁴⁾ die vereinbarten Zahlungsbedingungen auf weitergehende Kreditbedingungen umstellen⁵⁾. Dieser Fall ist insbesondere dann denkbar, wenn documents against payment vereinbart wurde⁶⁾ und der ausländische Abnehmer die Dokumente wegen einer nur vorübergehenden Illiquidität nicht aufnehmen konnte, wie bereits ausgeführt wurde.

Es sind aber auch Fälle zu verzeichnen, in denen der ausländische Besteller, insbesondere in Zeiten rückläufiger Konjunktur, sich unter den verschiedensten Vorwänden der Aufnahme der Doku-

-
- 1) Wegen der Voraussetzungen, die den Bürgschaftsfall auslösen, wird auf die früheren Ausführungen verwiesen.
 - 2) Siehe § 5 Abs. 2 der "Allgemeinen Bedingungen".
 - 3) Bei Lieferungen und Leistungen an ausländische Staaten und sonstige ausländische Körperschaften des öffentlichen Rechts.
 - 4) Im Einvernehmen mit dem Bund.
 - 5) Der Garantieschutz erstreckt sich dann selbstverständlich auf die gestundete Forderung.
 - 6) Die Aushändigung der Dokumente erfolgt nur gegen vorherige Bezahlung, sogenanntes D/P-Geschäft.

kumente zu entziehen versucht¹⁾. In solchen Fällen wird die Anerkennung des Garantiefalles - wie ausgeführt - versagt. Nur wenn der Grund der Verweigerung der Dokumentenaufnahme wirklich auf Vermögenslosigkeit des Bestellers zurückgeführt werden kann, wird der Garantiefall in aller Regel anerkannt²⁾.

Im Allgemeinen kann festgestellt werden, daß der Bund nicht kleinlich verfährt. Er hat Wege gesucht und gefunden, die die Entschädigungspflicht des Bundes dann ausschließen, wenn kein wirtschaftlicher Garantiefall im Sinne seiner "Allgemeinen Bedingungen" vorliegt und die aber auf der anderen Seite keine übertriebenen Anforderungen an die Beweisspflicht des Garantienehmers stellen³⁾.

So verfährt er z.Zt. wie folgt: Bei Nichtzahlung des ausländischen Schuldners ist eine Bescheinigung einer neutralen Stelle erforderlich, aus der als Ursache der Nichtzahlung die Verschlechterung der wirtschaftlichen Lage des Kunden ersichtlich ist. Dabei genügt die Mitteilung der ausländischen Inkassobank, nicht dagegen z.B. eine entsprechende Nachricht des Vertreters des deutschen Lieferanten. In aller Norm gilt diese Regelung vornehmlich nicht für D/P-Geschäfte, sondern für solche, in denen der ausländische Besteller die Ware bereits abgenommen hatte.

Für D/P-Geschäfte akzeptiert der Bund die erleichterte Nachweispflicht, die darin besteht, daß der Grund der Nichtaufnahme der Dokumente bei erster Präsentation durch bloße Rückfrage ermittelt wird. Der drohende Garantiefall wird anschließend bereits dann als gegeben erachtet, wenn die Dokumente mindestens zweimal vergeblich vorgelegt wurden. Dies gilt auch dann, wenn die Rückfrage nach dem Grunde der Nichtaufnahme der Dokumente erfolglos geblieben ist. Naturgemäß darf jedoch nicht auf andere Weise be-

-
- 1) Siehe auch Bölle, Adolf: "Die Garantien und Bürgschaften des Bundes zur Förderung der Ausfuhr" im DWD-Sonderblatt der Nachrichten für den Außenhandel Nr.1 vom 1.6.53.
 - 2) Die Ware wird dann anderweitig verwertet. Der Mindererlös wird vom Bund erstattet.
 - 3) So auch Schallehn, Ernst, in "Garantien und Bürgschaften der Bundesrepublik Deutschland zur Förderung der deutschen Ausfuhr".

kannt geworden sein, daß die Dokumente aus anderen Gründen nicht aufgenommen wurden, wie etwa wegen Mängelrüge, Schikane etc.etc. In der Praxis sind die Fälle, in denen die Nichtaufnahme der Dokumente auf eine echte und endgültige Vermögensverschlechterung beim ausländischen Besteller zurückgeführt werden muß, selten. Vielmehr liegt der Nichtaufnahme der Dokumente durch den Besteller in den gegenwärtigen Zeiten eine mehr oder weniger nur vorübergehende Illiquidität zugrunde¹⁾.

Schließlich sei noch erwähnt, daß der Deckungsnehmer in jedem Deckungsfalle verpflichtet ist, dem Bund alle Ansprüche abzutreten, die ihm bei Eintritt des Garantiefalles aus dem Lieferungs- oder Beförderungsvertrag²⁾ zustehen. Auch zur Auszahlung des Ersatzbetrages an sonstige aus der Garantie Berechtigte sind dem Bund alle Ansprüche abzutreten, die dem Berechtigten aus dem Lieferungs- und Beförderungsvertrag zustehen.

Zur Sicherstellung dieser Ansprüche des Bundes ist der Deckungsnehmer verpflichtet, die zum Übergang der Ansprüche auf den Bund erforderlichen Rechtshandlungen vorzunehmen³⁾. Es entspricht den allgemeinen Rechtsgewohnheiten, daß der Garantie- bzw. Bürgschaftsnehmer entsprechend den Weisungen des Bundes weiterhin alle Maßnahmen zu ergreifen hat, die zur Einziehung der Forderung und zur Verwertung von Sicherheiten geeignet sind⁴⁾.

8. Bemessung des Entgelts.

1. Die Garantien und Bürgschaften des Bundes stellen keine Versicherung dar. Die vom Bund in Rechnung gestellten Entgelte sind daher auch keine nach versicherungswirtschaftlichen Grundsätzen

1) Siehe hierzu auch die Ausführungen auf S.28.

2) Z.B. bei der Waren- und/oder Transportmittel-Garantie Berlin.

3) Nur in den Garantie-Bedingungen sind die Worte "auf Verlangen des Bundesministers für Wirtschaft" eingefügt. Damit behält sich der Bund nur im Garantiefall die Entscheidung vor, ob derartige Maßnahmen zu ergreifen sind.

4) Die hierzu gemachten Aufwendungen für etwaige, auf Verlangen des Bundesministers für Wirtschaft durchgeführte Prozesse werden - soweit sie sachgemäß sind - vom Bund und dem Garantie- bzw. Bürgschaftsnehmer getragen. Für die Höhe des jeweiligen Kostenanteils ist das Verhältnis der Beteiligung des Bundes zu dem des Deckungsnehmers an der eingeklagten Forderung maßgebend.

kalkulierten Prämien. Sie sollen lediglich dazu dienen, die Kosten und Schäden, die im Zusammenhang mit der Gewährung von Deckungen entstehen, auszugleichen, ohne daß der Bundeshaushalt in Anspruch genommen werden muß.

Bisher haben die Einnahmen die auftretenden Verluste gedeckt, ja zum Teil waren sie sogar höher¹⁾.

Es gilt deshalb der Grundsatz, von dem in keinem Fall abgewichen wird, daß für jede Garantie oder Bürgschaft ein Entgelt zu entrichten ist.

Dieses Entgelt kann, soweit es sich um das Entgelt für wirtschaftliche Risiken handelt, nach versicherungsmathematischen Grundsätzen ausgerichtet resp. festgelegt werden. Eine solche versicherungsmäßige Entgeltkalkulation ist für die politischen Risiken jedoch nicht möglich. Auf die Schwierigkeiten, die hieraus resultieren, sei nachstehend hingewiesen.

Bei Würdigung der für die Deckungen vorgesehenen Entgeltsätze ist der Grundsatz zu berücksichtigen, daß ein wesentliches Merkmal für die Qualität einer Versicherung in erster Linie deren Leistungen sind. Erst in zweiter Linie darf der Wert der Versicherung an der Prämie gemessen werden. Eine gute Deckung kostet auch ein angemessenes Geld.

Da der Exporteur naturgemäß eine Deckung gegen Exportrisiken auch durch eigene Rücklagen erreichen kann, vorausgesetzt, daß ihm die hierfür erforderlichen Mittel in geeignetem Umfang zur Verfügung stehen²⁾, steht das System der staatlichen Deckungsmöglichkeiten dieser Risiken zu diesem Bestreben des Exporteurs

1) Seit 1949 bis zum 30. Juni 1957 - neuere Zahlen liegen noch nicht vor - wurden an Entgelten DM 132,4 Millionen vereinnahmt. Die Kosten der Mandatare (Hermes und Treuarbeit) beliefen sich im gleichen Zeitraum auf DM 20,4 Millionen. Für Schäden und Schadensabwendungen waren DM 174,7 Millionen erforderlich. Die Rechnung ergibt somit ein Ausgabenmehr von nur DM 62,7 Millionen, die innerhalb von rund sieben Jahren aus dem Bundeshaushalt gedeckt werden mußten. Das ist bei einem übernommenen Garantie- und Bürgschaftsvolumen von insgesamt DM 14,5 Milliarden (Stichtag 31. März 1958) - davon abgewickelt DM 7,4 Milliarden - offensichtlich sehr wenig. Der Steuerzahler ist jedoch keineswegs mit diesen DM 62,7 Millionen endgültig belastet worden. Es entfallen nämlich nur DM 7 Millionen auf echte Verluste. Mit den restlichen DM 167,7 Millionen ist der Bund lediglich in Vorlage getreten. Dieser Betrag wird erfahrungsgemäß zu einem beachtlichen Teil wieder zurückfließen, sobald die akuten Devisenschwierigkeiten der betreffenden Länder behoben sind. Der Gewinn wird dann voraussichtlich DM 100 Millionen betragen.

2) Er "versichert" sich also selbst. Mellerowicz lehnt diesen Ausdruck der "Selbstversicherung" allerdings ab.

in einem scharfen Wettbewerb um den niedrigsten Aufwand bei der Erbringung der Leistung, die in einer Sicherung gegen etwaige Ausfälle besteht. Bei einer selbständigen Deckung der Exportrisiken durch den Exporteur wären nur die tatsächlich entstandenen Verluste zu tragen, ohne daß der einzelnen Betriebswirtschaft außer der Zuweisung von Beträgen in die Reserven sonst noch Kosten entstehen. Demgegenüber sind bei einer Deckung der Exportrisiken durch den Bund laufend Entgeltzahlungen zu leisten, und zwar in einer Höhe, die den Bund dazu befähigt, Reserven zu bilden, die seiner zukünftigen etwaigen Deckungsleistung entsprechen. Dabei ist zu berücksichtigen, daß die Abwälzung der ungewissen Risiken auf den Bund nur unter Beachtung seiner Kündigungs- und Einredemöglichkeiten erfolgen kann, und daß trotzdem die Notwendigkeit der Reservebildung für die Selbstbeteiligung weiterbesteht¹⁾).

Es ergibt sich, daß die Leistungen des Deckungsnehmers nur dann in einem angemessenen Verhältnis zu den etwaigen Leistungen des Bundes stehen, wenn sie sehr niedrig bemessen sind. Dennoch bleibt trotz niedriger Leistungen des Deckungsnehmers für ihn oft die Überlegung beherrschend, selbst die geringe Prämie zu vermeiden, wenn und solange die Gesamtrisikolage die Tendenz zur weiteren Verbesserung hat. Dieses Streben wird umso größer sein, je höher das Entgelt²⁾ des Exporteurs für die gewährte Bundesdeckung ist.

Die richtige Bemessung der Entgelthöhe ist aber für den Bund außerordentlich schwierig. Das Entgelt soll so hoch bemessen sein, daß es die Kosten und Schäden der gewährten Deckung ausgleichen kann und so niedrig, daß die Exporteure auch in risikoarmen Zeiten Deckungen beantragen. Für den Bund wäre es fatal, wenn er in den Zeiten der wirtschaftlichen Hochkonjunktur vom Geschäft ausgeschlossen würde und nur in der Zeit der Spitzenkonjunktur Anträge derjenigen Exporteure erhalten würde, die dank einer gründlichen Wirtschaftsbeobachtung oder einer noch

1) Näheres zur Problematik der Selbstfinanzierung und Abschwächung der Risiken siehe auch Rößle in seiner "Allgemeinen Betriebswirtschaftslehre" S.128 ff.

2) Und die Selbstbeteiligung.

besseren Kenntnis der besonderen Konjunkturentwicklung ihrer Branche nicht nur mit einer akuten Krisengefahr vorbelastet sind, sondern das Herannahen dieser Krisengefahr auch bereits ahnen. Bei Beginn des Abschwunges würde dann jeder Exporteur eine Deckung seiner Risiken durch den Bund wünschen, so daß der Bund, wie es bereits dem Reich 1930 beschieden war, überfordert wäre. Anders ausgedrückt: bei der Entgeltkalkulation sollen das Bestreben der Exporteure nach möglichst billigen Deckungsverträgen und das Interesse des Bundes nach anpassungsfähigen und bezüglich der Risiken ausreichend gemischten Verträgen aufeinander abgestimmt werden.

Der Bund resp. der Hermes und die Treuarbeit stellen Statistiken auf, in denen die wahrscheinlichen Risiken möglichst genau geschätzt werden. Da die Aufstellung einer solchen Statistik nur sehr schwer möglich ist, ist auch dementsprechend die Berechnung des Entgeltes in der "richtigen" Höhe schwierig. Hinzu kommt die Wahrscheinlichkeit, daß sich ein großer Zusammenbruch häufig vertikal durch die einzelnen Wirtschaftsstufen fortsetzt¹⁾. Dies bedeutet, daß derartige Faktoren einer mathematisch-statistischen Erfassung überhaupt nicht zugänglich sind. Ferner tritt die Tatsache hinzu, daß eine aufgestellte Statistik in aller Regel auf Material vergangener Perioden aufgebaut ist, obwohl es in diesem Falle auf äußerste Schnelligkeit der Erfassung und damit auf Gültigkeit der Statistik für den gegenwärtigen Augenblick ankommt.

Eine statistische Bewertung und Bemessung der gedeckten Risiken ist aber auch aus anderer Überlegung heraus unmöglich. Die Risikobewertung ist für den Bund nur nach Prüfung des Risikos möglich. Jeder Faktor ist ein Gefahrenumstand. Der absolute Anteil aller dieser Gefahrenumstände an der Verwirklichung der Gefahr kann festgestellt werden, nicht jedoch deren relativer Anteil oder, anders ausgedrückt: Es kann nicht gesagt werden, daß gerade dieser und jener Umstand die Gefahr beispielsweise mit der dreifachen Intensität eines dritten Umstandes verwirklicht hat. Es bleibt die Risikoprüfung in erster Linie eine Tätigkeit, die

1) Lawinenprinzip.

durch betriebswirtschaftliche Erkenntnisse und kaufmännische Fähigkeiten maßgebend bestimmt wird, und die nur in ganz geringem Umfange mathematisch-statistische Feststellungen berücksichtigen kann.

Im allgemeinen hat die Erfahrung gezeigt, daß die vom Bund eingeschlagene Entgeltpolitik ungefähr dem Gewicht der einzelnen Risiken entspricht¹⁾.

Das bedeutet aber in der Praxis eine wesentliche Begünstigung des Exporteurs. Kaum einer von ihnen würde wohl zögern, die Provision seines Vertreters heraufzusetzen, wenn dieser Vertreter sich verpflichten würde, den überwiegenden Prozentsatz aller Verluste zu übernehmen, die aus den von ihm vermittelten Geschäften entstehen können, vorausgesetzt, daß die Bonität des Vertreters selbst über jeden Zweifel erhaben ist²⁾. Warum aber handelt es sich doch bei der Sicherheitsleistung des Bundes.

Das Entgelt ist grundsätzlich bei Empfang der Garantie- oder Bürgschaftserklärung fällig und muß spätestens innerhalb von vierzehn Tagen nach Fälligkeit bezahlt werden, da andernfalls der Bund von der übernommenen Garantie oder Bürgschaft zurücktreten kann. Allerdings pflegt der Bund dem Antrag auf Gewährung einer Garantie oder Bürgschaft in der Regel erst nach der Entrichtung des Entgelts zuzustimmen³⁾.

- 1) Bölle, Adolf, verweist in seinem Aufsatz: "Die Garantien und Bürgschaften des Bundes zur Förderung der Ausfuhr" darauf, daß aus dieser Tatsache nicht geschlossen werden könne, daß die staatliche Einrichtung durch eine privatwirtschaftliche ersetzt werden könne. Er begründet diese Auffassung damit, daß der Verlauf politischer Risiken privatwirtschaftlich nicht kalkulierbar ist.
- 2) Beispielsweise sei hier auf das in den USA übliche factor-Geschäft, welches eine Bevorschussung beinhaltet, verwiesen. Der Lieferant einer Ware überträgt dem factor die Forderung gegen seinen Kunden und erhält von dem factor gegen Übergabe der Dokumente sofortige Bezahlung (Kasse gegen Dokumente). Dazu übernimmt der factor gegen eine Provision eine Kreditversicherung zur Abdeckung des Risikos der Uneinbringlichkeit der Forderung. Der factor gewährt dem Kunden des Lieferanten seinerseits gegen einen bestimmten Zinssatz ein branchenübliches Zahlungsziel.
- 3) Zu den Entgeltbestimmungen siehe § 9 der "Allgemeinen Bedingungen". Bei Großgeschäften wird dieses Entgelt oft eine große Höhe haben. Der Bund kann in solchen Fällen auf Antrag das Entgelt in Raten aufteilen und die Raten terminlich festlegen.

Das Grundentgelt beträgt¹⁾ bei Fabrikationsrisiko-Garantien und -Bürgschaften einheitlich

1 % von den gedeckten Selbstkosten
ohne etwaigen Abzug der Selbstbeteiligung.

Es ermäßigt sich auf 0,75 % von den gedeckten Selbstkosten, wenn

1. für dasselbe Geschäft auch eine Ausfuhr-Garantie bzw. -Bürgschaft zur Deckung der Kaufpreisforderung gewährt wird oder
2. die Zahlungsbedingungen so gestaltet sind, daß ein durch eine Ausfuhr-Garantie bzw. -Bürgschaft abdeckbares Risiko nicht zur Entstehung gelangen kann²⁾, oder
3. die nach Versand fälligen Zahlungsraten aus vor Versand eröffneten, unwiderruflichen, spätestens bei Übergabe der Versanddokumente auszahlbaren Akkreditiven getilgt werden³⁾.

Diese Zahlbarstellung der Akkreditive spätestens bei Übergabe der Versanddokumente macht in der Praxis häufig, insbesondere aber bei Lieferverträgen mit Preisgleitklauseln, nicht unerhebliche Schwierigkeiten. Bei solchen Verträgen kommt es vor, daß für die Grundforderung kein Ausfuhrisiko zur Entstehung gelangt, während die Zahlung der Mehrbeträge aus der etwa wirksam gewordenen Preisgleitklausel erst *n a c h* Auslieferung der Ware vorgesehen ist. Für die Deckung dieser Mehrbeträge wird stets ein Entgelt von 1 % erhoben. Dieses Entgelt ermäßigt sich jedoch wieder auf 0,75 %, wenn für diese Mehrbeträge ebenfalls zu gleicher Zeit eine Ausfuhrisikodeckung beantragt wurde.

Stellt sich bei Preisgleitklauseln heraus, daß die tatsächlich entstandenen Selbstkosten niedriger als die deklarierten sind,

1) Zur Zeit.

2) Dies ist beispielsweise dann der Fall, wenn der volle Kaufpreis bis zur Versendung der Waren vereinbarungsgemäß bezahlt werden soll.

3) Diese Fälle unterscheiden sich von denen unter Ziff.2 dadurch, daß zwar nicht Zahlung des vollen Kaufpreises bis zum Versand vereinbart worden ist, daß aber vereinbart wurde, für die *n a c h* Versand fälligen Raten *v o r* Versand ein unwiderrufliches Akkreditiv zu eröffnen. Dabei muß das Akkreditiv spätestens gegen Übergabe der Versanddokumente zahlbar sein. Die Eröffnung des Akkreditivs *v o r* Versand muß sichergestellt sein.

so wird das Entgelt nicht zurückerstattet. Anerkennt jedoch bei solchen Preisgleitklauseln der Kunde nachträglich nur eine Kaufpreisforderung, die unter den gedeckten Selbstkosten einschließlich der durch die Preisgleitklausel bedingten Erhöhungen liegt, so kann in diesem Fall das anteilige Entgelt zurückerstattet werden.

Wie bereits ausgeführt wurde, erstreckt sich die Haftung des Bundes auf den Zeitraum vom Beginn der Fabrikation bis zum Versand der Ware, gegebenenfalls bis zur Abnahme der Ware im Werk. Tritt während dieses Zeitraumes der Garantie- bzw. Bürgschaftsfall ein, so gilt bezüglich des Entgelts für die gewährte Garantie bzw. Bürgschaft der Grundsatz der Unteilbarkeit des Fabrikationsrisikos. Das bedeutet, daß eine auch nur teilweise Rückvergütung des Entgelts nicht erfolgen kann¹⁾.

2. Bei der Berechnung des Entgelts für eine Deckung des Kreditrisikos einschließlich der von einer Garantie oder Bürgschaft zur Deckung des Ausfuhrtrisikos umfaßten sonstigen Risiken wird zwischen Privatgeschäften²⁾ und Regierungsgeschäften³⁾ unterschieden.

3. Die Deckung der deckungsfähigen Risiken bei Privatgeschäften kostet zunächst als Grundentgelt 1,5 % des gedeckten Forderungsbetrages. Für jeden angefangenen Monat, den die zwischen dem deutschen Ausführer und seinem ausländischen Abnehmer vereinbarte Kreditlaufzeit über den Zeitraum von sechs Monaten hinausgeht, wird ein zusätzliches Zeitentgelt von 1 % erhoben. Das Entgelt ermäßigt sich auf 0,75 % des gedeckten Forderungsbetrages bei Geschäften mit der Zahlungsbedingung "Kasse gegen Dokumente D/P".

1) Unterstellen wir beispielsweise den Garantie- bzw. Bürgschaftsfall einen Tag nach Aufnahme der Fertigung, und unterstellen wir weiter, daß dem Fabrikanten zu diesem Zeitpunkt ein Schaden etwa durch vorherige umfangreiche Materialbeschaffungen nicht entstanden ist. Der Fabrikant könnte in diesem Fall gut und gerne der Meinung sein, das - zuweilen nicht unbeträchtliche - Entgelt "umsonst" gezahlt zu haben. Obiger Grundsatz vernichtet seinen etwa erhobenen Anspruch auf teilweise oder völlige Rückzahlung.

2) Deckung durch eine Garantie.

3) Deckung durch eine Bürgschaft.

In den Fällen, in denen dem Bund rechtzeitig eine Änderung der vorgesehenen Zahlungsbedingung "Kasse gegen Dokumente" in ein Ziel angezeigt und vorher das Geschäft vorsichtshalber auf der Grundlage beider Zahlungsbedingungen zur Deckung beantragt wurde, ist das auf das Ziel berechnete höhere Entgelt dann nachzuzahlen, wenn die geplante Zahlungsbedingung "Kasse gegen Dokumente" nicht realisiert werden kann.

Dabei sei bezüglich der Zahlungsbedingungen "Kasse gegen Dokumente D/P" auf die gemachten Ausführungen verwiesen, denen zufolge als echte D/P-Geschäfte nur solche zu verstehen sind, die eindeutig den Charakter des Zug-um-Zug-Geschäfts haben, d.h. bei denen sichergestellt ist, daß der Kunde ohne vorherige Zahlung nicht in den Besitz der Ware kommen kann. Wo diese Voraussetzungen nicht erfüllt sind¹⁾, müssen die Geschäfte als kurzfristige Kreditgeschäfte angesehen werden mit der Maßgabe, daß ein Entgelt von 1,0 % zu erheben ist.

Überschreitet innerhalb des Europageschäftes der eingeräumte Kredit nicht den Zeitraum von 30 Tagen, so ermäßigt sich das Grundentgelt von 1,5 % auf 1,2 %²⁾.

4. Bei Regierungsgeschäften wird das Grundentgelt gestaffelt. Es beträgt:

bei einem gedeckten Forderungsbetrag bis zu DM 3.000.000,-- 1 %
aus diesem Betrag,
für die DM 3.000.000,-- übersteigenden Beträge, jedoch nur bis
zu DM 5.000.000,-- , zusätzlich 0,75 % und
für die DM 5.000.000,-- übersteigenden Beträge zuzüglich 0,5 %.

Hinzu tritt das Zeitentgelt, das s o f o r t ³⁾ für jeden angefangenen Monat vom jeweils kreditierten Betrag berechnet wird.

-
- 1) Beispielsweise bei der Zahlungsbedingung "Kasse gegen Duplikat-Frachtbrief".
 - 2) Ausgenommen von dieser Vergünstigung sind die europäischen Länder Griechenland und Türkei.
 - 3) Also nicht wie bei Privatgeschäften erst nach einer Kreditlaufzeit von sechs Monaten.

Jedoch greift auch bezüglich dieses Zeitentgelts eine Staffelfung Platz: Bei Kreditlaufzeiten bis zu zwei Jahren beträgt es 0,5 ‰, bei darüber hinausgehenden Kreditlaufzeiten 0,4 ‰ für jeden angefangenen Monat¹⁾.

5. Das Entgelt ist bekanntlich grundsätzlich innerhalb von vierzehn Tagen nach Aushändigung der Garantie- bzw. Bürgschaftserklärung zu zahlen. Bei Geschäften mit einer Kreditlaufzeit von zwei Jahren und mehr kann die Zahlung auf Antrag abweichend geregelt werden. Danach wird, wenn neben dem Kreditrisiko zu gleicher Zeit das Fabrikationsrisiko gedeckt wird, das Entgelt für die Fabrikationsrisikodeckung sofort, das Grundentgelt für die Kreditrisikodeckung zur Hälfte bei Beginn und zur Hälfte zum Schluß der Auslieferung und das Zeitentgelt jeweils für ein Jahr bei Jahresbeginn fällig.

Wird jedoch nur das Ausfuhrisiko gedeckt, so ist die Hälfte des Grundentgelts sofort, die andere Hälfte bei Beginn der Auslieferung fällig. Für das Zeitentgelt gelten die soeben gemachten Ausführungen²⁾.

6. Bei einem Vergleich des Entgelts für Privat- und Regierungsgeschäfte jeweils auf der Basis eines gedeckten Forderungsbetrages von DM 3 und 6 Millionen und unter Berücksichtigung von Kreditlaufzeiten von jeweils zwei oder drei Jahren ergeben sich folgende Erkenntnisse³⁾:

Das Entgelt für ein Privatgeschäft, gleich ob es sich um ein solches mit einem gedeckten Forderungsbetrag von DM 3 oder 6 Millionen handelt, erhöht sich bei einer Verlängerung der Kreditlaufzeit von zwei auf drei Jahre um durchweg rund 37 v.H.

-
- 1) Der Satz von 0,4 ‰ gilt dann nicht etwa nur für die Kreditbeträge, die über die zwei Jahre hinaus kreditiert worden sind, sondern für alle Kreditraten.
 - 2) Das Entgelt für die auf S. 69 behandelte vorverlegte Händlerdeckung beträgt 0,4 ‰ aus dem gedeckten Betrag.
 - 3) Hier sei unter Entgelt jeweils das Gesamtentgelt, also das Grund- und Zeitentgelt zusammen, verstanden.

Dagegen erhöht sich das Entgelt für ein Privatgeschäft als echtes D/P-Zug-um-Zug-Geschäft, ebenfalls ohne Rücksicht darauf, ob der gedeckte Forderungsbetrag DM 3 oder 6 Millionen beträgt, bei einer Verlängerung der Kreditlaufzeit von zwei auf drei Jahre um rund 47 v.H.

Die Steigerung des Entgelts bei einer Verlängerung der Kreditlaufzeit von zwei auf drei Jahre, ebenfalls ohne Rücksicht auf den gedeckten Forderungsbetrag¹⁾ ist bei Regierungsgeschäften am geringsten. Sie beläuft sich auf durchweg 12 v.H.

Eine Erhöhung der gedeckten Forderungsbeträge eines Privatgeschäftes bei gleichbleibender Kreditlaufzeit, jedoch ohne Rücksicht darauf, ob diese zwei oder drei Jahre beträgt, führt zu Erhöhungen des Entgelts bei einer Erhöhung von DM 3 auf 5 Millionen um rund 67 v.H. und statt auf DM 5 auf 6 Millionen um 100 v.H., also im letzten Falle auf das Doppelte des Entgelts für den Betrag von DM 3 Millionen. Dieselben Steigerungssätze ergeben sich unter der gleichen Voraussetzung, nämlich gleichbleibender Kreditlaufzeit, jedoch wieder ohne Rücksicht darauf, ob diese zwei oder drei Jahre beträgt, bei einer Erhöhung der gedeckten Forderungsbeträge für echte D/P-Geschäfte von DM 3 auf 5 und 6 Millionen, nämlich 67 und 100 v.H.

Derselbe Vergleich ergibt für Regierungsgeschäfte wiederum die günstigsten Verhältnisse. Erhöht sich der gedeckte Forderungsbetrag²⁾ von DM 3 auf 5 Millionen, so erhöht sich das Entgelt um nur 60 v.H., erhöht er sich von DM 3 auf 6 Millionen, so ergibt sich eine Erhöhung des Entgelts um nur 85 v.H.

Bei einem gedeckten Forderungsbetrag von DM 3 Millionen und einer Kreditlaufzeit von zwei Jahren ist die Deckung für ein echtes D/P-Privatgeschäft um 16 v.H. und die eines Privatgeschäftes ohne D/P-Zahlungsbedingungen um 50 v.H. teurer als die Deckung eines Regierungsgeschäftes. Beträgt die Laufzeit des Kredites drei Jahre, so ist das D/P-Privatgeschäft um 54 v.H. und das Privatgeschäft mit offenem Ziel um

1) Als Vergleichsbasis wurden wieder gedeckte Forderungsbeträge von DM 3 und 6 Millionen gewählt.

2) Bei jeweils gleichbleibender Kreditlaufzeit von zwei oder drei Jahren, jedoch gleichgültig, ob diese zwei oder drei Jahre beträgt.

85 v.H. teurer als das Regierungsgeschäft.

Bei einem gedeckten Forderungsbetrag von DM 5 Millionen ist das Entgelt für ein D/P-Privatgeschäft, wenn die Kreditlaufzeit zwei Jahre beträgt, um 21 v.H., beträgt die Kreditlaufzeit aber drei Jahre, um 60 v.H. höher als das Entgelt für das Regierungsgeschäft. Ein Privatgeschäft mit offenem Ziel ist jedoch bei einer zweijährigen Laufzeit des Kredites um 67 v.H. und bei drei Jahren Kreditlaufzeit um 92 v.H. teurer als ein Regierungsgeschäft von gleicher Größe und Laufzeit.

Beträgt jedoch der gedeckte Forderungsbetrag DM 6 Millionen, so ergibt sich folgendes: Bei zwei Jahren Kreditlaufzeit ist das Entgelt für das D/P-Privatgeschäft um 26 v.H. und für das offene Privatgeschäft um 62 v.H. höher als das Entgelt für das gleichartige Regierungsgeschäft. Bei drei Jahren Kreditlaufzeit ist das D/P-Privatgeschäft um 65 v.H. und das Privatgeschäft mit offenem Ziel um 98 v.H. teurer als ein Regierungsgeschäft.

Die Folgerung, die aus diesem Entgeltvergleich gezogen werden kann, ist die, daß das Regierungsgeschäft in jeder Hinsicht günstigere Bedingungen aufweist als das Privatgeschäft. Dies ist schlechthin unverständlich, wenn berücksichtigt wird, daß bisher beim Kreditrisiko in aller Regel der politische Deckungsfall, und hiervon wieder der politische Bürgschaftsfall, der häufigste war. Anders ausgedrückt: Die Überwiegende Zahl der Geschäfte, bei denen bisher der Deckungsfall eintrat, waren Regierungsgeschäfte. Es wäre daher zu überlegen, ob und inwieweit eine Senkung des Entgelts für Privatgeschäfte durchgeführt werden kann.

7. Bei der Entgeltberechnung für die pauschale Deckung des KT-Risikos werden zwei Entgeltsätze gemeinsam angewendet. Von dem im Deckungsdokument festgesetzten Höchsthaftungsbetrag des Bundes werden zunächst 0,3 % berechnet. Hierzu treten 0,2 % aus den Umsätzen, die diesen Höchsthaftungsbetrag übersteigen. Diese Sätze können wirklich als bescheiden bezeichnet werden.

Das aus dem Höchsthaftungssatz errechnete Entgelt ist vorauszuzahlen. Es gilt als Mindestentgelt, wenn die später gemeldeten

Umsätze unter der Höchsthaftungssumme bleiben. Insoweit diese Höchsthaftungssumme durch die Umsätze überschritten wird, wird das o.a. zusätzliche Entgelt berechnet.

Innerhalb von vierzehn Tagen nach Garantiebeginn hat der Exporteur zunächst seine in die Deckung einbezogenen Forderungen aus Verträgen v o r Garantiebeginn und während der Laufzeit der Garantie vierteljährlich alle bis zum Warenversand fälligen An- und Zwischenzahlungen sowie alle Forderungen aus Versendungen, abzüglich der soeben erwähnten An- und Zwischenzahlungen, dem Bund zur Entgeltberechnung mitzuteilen. Die Meldung der entgeltspflichtigen Beträge hat in einer Summe für jedes Land zu erfolgen. Der Bund errechnet aus allen mitgeteilten Forderungen das Entgelt und zieht hiervon das o.a. Mindestentgelt ab. Soweit, wie erwähnt, zusätzliche Entgelte über das Mindestentgelt hinaus zu zahlen sind, sind sie innerhalb von zwei Wochen nach Zustellung der Entgeltrechnung fällig. Wird die KT-Pauschal-Garantie für bestimmte Länder gewährt, so sind a l l e Umsätze mit den Kunden in den in die Deckung eingeschlossenen Ländern entgeltpflichtig.

Nur der Ordnung halber sei darauf verwiesen, daß sich die Pflicht zur Zahlung des Entgelts nicht auf solche Geschäfte erstreckt, für die der Exporteur eine Ausfuhrgarantie oder -bürgschaft zur Deckung des Ausfuhrtrisikos erhalten hat, weil in dieser die Deckung des KT-Risikos, wie wir sahen, enthalten ist.

Werden vor Versand fällige An- und Zwischenzahlungen gegen das KT-Risiko gedeckt, übernimmt der Bund also eine zu sonstigen Deckungen zusätzliche Leistung, so ist ein besonderes Entgelt von 0,4 % der jeweils gedeckten Raten zu entrichten.¹⁾

Das Entgelt für eine KT-Einzelgarantie ist etwas höher. Es beträgt 0,4 % des Fakturenwertes jeder Versendung.

8. Abweichend geregelt ist das Entgelt bei der Deckung des Risikos eines Zahlungsverbotes und Moratoriums.

1) Siehe S. 53.

Wenn andere Risiken außer dem KT-Risiko nicht gedeckt werden, also wenn nur die Risiken eines Zahlungsverbotes und Moratoriums gemeinsam mit dem KT-Risiko in Deckung gegeben werden, erhöht sich der für die Deckung des KT-Risikos vorgesehene Satz von 0,4 % auf 0,5 %. Werden jedoch die Risiken eines Zahlungsverbotes und Moratoriums im Rahmen einer allgemeinen Ausfuhr-Risiko-Garantie bzw. -Bürgschaft gedeckt, so gelten die dort festgelegten Entgeltsätze.

9. Bei der Deckung der Risiken eines Konsignationslagers ist zu berücksichtigen, ob das KL-Risiko einzeln oder revolvingierend in Deckung gegeben werden soll. Je nach der gewählten Deckungsform ist auch das zu entrichtende Entgelt verschieden. Für die Einzeldeckung sind 0,6 % von dem Wert der versandten Ware als Entgelt zu entrichten. Bei einer Verlängerung um ein volles Jahr sind für jede Verlängerung wieder 0,6 % aus dem gedeckten Fakturenwert, bei einer Verlängerung um jeweils nur ein Vierteljahr für jedes Vierteljahr 0,25 % zu entrichten.

Wird das KL-Risiko revolvingierend gedeckt, so wird das Entgelt in Höhe von 0,9 % des gedeckten Höchstbetrages nur einmal berechnet. Je schneller der Warenumsatz des Exporteurs im Rahmen des gedeckten Höchstbetrages und während der Garantiefrist erfolgt, umso besser wird die revolvingierende Deckung zum Vorteil des Exporteurs ausgenutzt¹⁾.

Das Entgelt ermäßigt sich um 0,2 % - und zwar sowohl bei Einzel- als auch bei revolvingierender Garantie - wenn das KT-Risiko nicht im Rahmen der KL-Garantie, sondern im Rahmen einer zu gleicher Zeit abgeschlossenen Ausfuhr-Garantie oder -Bürgschaft gedeckt wird. Bei Eintritt eines Garantiefalles wird das Entgelt für nicht unter die Garantie fallende Teile der Lieferungen zurückgezahlt.

1) Auf das Wesen einer revolvingierenden Garantie und die Definition des dieser Deckungsform eigenen genehmigten Höchstbetrages wird auf S.179 noch eingegangen werden.

10. Für die Gewährung einer Messegut-Garantie berechnet der Bund als Entgelt 0,3 % aus dem gedeckten Wert des Messelagers.

11. Bei der Deckung von Bauleistungen wird ein Entgelt von 1 % aus dem gedeckten Bauleistungswert berechnet, und zwar für alle im Zusammenhang mit den Bauleistungen gewährten Deckungen, ausgenommen die Bietungsgarantien. Für diese wird ein besonderes Entgelt von 0,4 % aus dem gedeckten Betrag erhoben. Ein Zeitentgelt braucht nicht entrichtet zu werden.

Bei der Deckung von Regierungsgeschäften werden die für Ausführdeckungen vorgeschriebenen Entgelte berechnet¹⁾. Das bedeutet, daß die dort vorgesehenen, vom Bauleistungswert abhängigen Degressionen ebenfalls angewandt werden. Wenn nur die zum Arbeitseinsatz ausgeführten Montage- und Baugeräte gegen das Risiko der Beschlagnahme, der Vernichtung, des Verlustes oder der Beschädigung gedeckt werden, so braucht für die Deckung nur ein einmaliges Entgelt von 1 % aus dem gedeckten Betrag entrichtet zu werden. Voraussetzung für das Entgelt von nur 1 % ist die Einbeziehung sämtlicher An- und Zwischenzahlungen in die Garantien²⁾.

12. Bei Abdeckung des Risikos aus der Gewährung von Krediten zur Finanzierung deutscher Auslandsniederlassungen beträgt das Entgelt für die ersten beiden Jahre der Bürgschaft jährlich 1,25% vom Wert des verbürgten Kredits. Für jedes weitere angefangene Kreditjahr wird ein zusätzliches Entgelt von 0,25 % berechnet.

Für die Fälligkeit des Entgelts gelten die allgemeinen Richtlinien, so insbesondere die Vorschrift, daß das Entgelt mit der Aushändigung der Bürgschaftserklärung an den Gläubiger fällig wird.

13. Werden die Risiken der Gegengarantien für An- und Zwischenzahlungen zusammen mit dem Fabrikationsrisiko gedeckt und tritt der Garantiefall vor Ablauf dieser Fabrikationsrisikodeckung ein, so wird für die Deckung der Risiken dieser Gegengarantien ein

1) Siehe S.154.

2) Diese Sätze gelten bei gedeckten Beträgen bis zu DM 3 Millionen. Hinzu kommen 0,75% aus den hierüber liegenden Beträgen bis zu DM 5 Millionen und von den darüber hinausgehenden Beträgen 0,5%.

besonderes Entgelt außer dem Entgelt für die Deckung des Fabrikationsrisikos nicht erhoben. Doch dürfen die durch Gegengarantien belasteten An- und Zwischenzahlungen bei der Berechnung des Entgelts für die Deckung des Fabrikationsrisikos nicht abgezogen werden¹⁾.

Sollen jedoch die Risiken aus Gegengarantien für An- und Zwischenzahlungen auch nach Ablauf der Fabrikationsrisikodeckung weiterhin durch den Bund gedeckt werden, soll also der Bund eine zusätzliche Deckung gewähren, so ist für die zusätzliche Deckung auch ein besonderes Entgelt von 0,4 % aus dem gedeckten Garantiebetrug zu zahlen.

Diese Berechnungsgrundsätze gelten für alle Arten von Gegengarantien.

14. Bei der Waren-Garantie Berlin ist die Berechnungsgrundlage der Fakturenwert jeder Versendung. Das Entgelt beträgt 0,25 % hiervon, bei revolvierenden Garantien von j e d e r Versendung, bei Einzelgarantien von der gedeckten Versendung, im letzten Falle jedoch mindestens DM 20.--

15. Bei Gewährung einer Zeit-Waren-Garantie Berlin setzt der Bund im Deckungsdokument einen Höchstbetrag fest. Das Entgelt beträgt 2 % aus diesem Höchstbetrag.

Der Unterschied des Entgeltes für eine Zeit-Waren-Garantie Berlin gegenüber einer Einzel- oder revolvierenden Waren-Garantie Berlin ist gewaltig, ist es doch achtfach so hoch wie das letztere. Sicher ist das Risiko des Bundes bei der Zeit-Garantie größer. Der Garantiennehmer hat oft keinen Einfluß darauf, daß seine Lieferanten mit der nötigen Sorgfalt versenden. Trotzdem muß der Bund in einem solchen Fall haften, wenn nur der Garantiennehmer mit der gebotenen Sorgfalt gehandelt hat. Ob diese Tatsache aber eine gleich achtfache Entgelterhöhung zur Folge haben muß, kann bezweifelt werden. Allerdings wird der Satz von 2 % nicht aus dem Fakturenwert jeder Versendung, sondern aus dem gedeckten

1) Es wird also das übliche Fabrikationsrisikoentgelt aus den gesamten Selbstkosten berechnet.

Höchstbetrag berechnet. Doch muß in Betracht gezogen werden, daß die den Höchstbetrag übersteigenden Beträge ohnehin nicht von der Deckung umfaßt werden.

16. Bei der Berechnung des Entgelts für eine Transportmittel-Garantie Berlin werden völlig andere Wege beschritten.

Das Entgelt beträgt bei Schiffen

bis zu 400 Eichtonnen für die einfache Fahrt	DM 10.--
über 400 Eichtonnen für die einfache Fahrt	DM 20.--
bis zu 400 Eichtonnen für Hin- und Rückfahrt	DM 12.50
über 400 Eichtonnen für Hin- und Rückfahrt	DM 25.--
und für Landtransportmittel wie Lastkraftwagen oder Lastzug für Hin- und Rückfahrt	DM 4.--

Der Garantiennehmer muß bei Antritt der Fahrt bei Binnenschiffen vorgedruckte Wertpostkarten und bei Landfahrzeugen Entgeltmarken (Klebmarken) in Höhe des vorgeschriebenen Entgelts erwerben.

Die Wertpostkarten und Entgeltmarken können auch für mehrere Fahrten im voraus bezogen werden.

Für Binnenschiffe sind die Karten im Verkehr Hamburg-Berlin bei den Zweigstellen der Transportzentrale Binnenschiffahrt Hamburg und im Verkehr über den Mittellandkanal bei den befrachtenden Schiffahrtfirmen erhältlich. Im Landverkehr können die Marken bei den Außenstellen der Bundeszentralgenossenschaft Straßenverkehr, Frankfurt a.M., oder bei den Außenstellen des Hermes im Bundesgebiet bezogen werden.

Binnenschiffe geben die Wertpostkarte spätestens bei Verlassen des Ausgangshafens bei der Kartenverkaufsstelle ab. Die Wertpostkarte dient als Beweis dafür, daß die auf ihr näher bezeichnete Fahrt unter Garantieschutz durchgeführt wird und das Entgelt dafür entrichtet ist. Bei der zollamtlichen Abfertigung der Landfahrzeuge bei den Grenzzolldienststellen des Bundes bzw. Berlin (West) ist die Entgeltmarke dem Zollbeamten auszuhändigen, der den sog. Ansagestempel ausfertigt. Der Zollbeamte klebt die

Marke auf die Rückseite des bei der Grenzzolldienststelle verbleibenden Ansagezettels und entwertet sie durch Tagesstempel. Die entwertete Entgeltmarke dient gleichfalls als Beweis dafür, daß die Fahrt unter Schutz der Garantie durchgeführt wird und das Entgelt dafür entrichtet ist.

17. Schließlich sollen hier noch die Entgeltsätze für revolvierende Deckungen, für Zeitdeckungen, für Mantel-Garantien und für Pauschaldeckungen einer Betrachtung unterzogen werden.

Bei der revolvierenden Deckung muß der Exporteur das übliche, für die Deckung der einzelnen Risiken vorgeschriebene Entgelt, bezogen auf den gedeckten Höchstbetrag, bei Aushändigung des Deckungsdokumentes vorausbezahlen. Dies gilt selbst dann, wenn er Versendungen noch nicht durchgeführt hat. Die anschließend durchgeführten einzelnen Versendungen sind dann dem Bund zur nachträglichen Entgeltberechnung mitzuteilen, jedoch müssen sämtliche Umsätze mit den Kunden erfaßt werden. Das für die einzelnen Versendungen fällige Entgelt wird mit dem gezahlten Vorausentgelt dergestalt verrechnet, daß bei Erschöpfung des vorausgezählten Entgelts das aus den zusätzlich gemeldeten Umsätzen resultierende Entgelt nachgezahlt wird. Sollte jedoch der gedeckte Höchstbetrag und damit das auf Grund dieses Höchstbetrages vorausgezahlte Entgelt nicht voll ausgenutzt werden, so kann der nicht zur Verrechnung gekommene Teil des Vorausentgelts zurückvergütet werden¹⁾.

18. Bei der Zeit-Garantie wird das Entgelt aus dem gedeckten Höchstbetrag berechnet, und zwar beträgt es

1. bei Kreditgeschäften 2,2 % hieraus,
2. bei Geschäften, bei denen Zahlung "Kasse gegen Dokumente" vereinbart wurde, 1,1 % hieraus und
3. bei Geschäften mit der Zahlungsbedingung "Kasse gegen Dokumente" bei Venezuela- oder Columbien-Usance oder der Zahlungsbedingung "Kasse gegen Duplikat-Frachtbrief"²⁾ 1,75 % hieraus.

1) Allerdings unter Abzug der Geschäftsgebühr.

2) Im Europageschäft.

Werden innerhalb einer Zeit-Garantie Geschäfte mit unterschiedlichen Zahlungsbedingungen abgewickelt, dann wird stets das Geschäft mit den ungünstigsten Zahlungsbedingungen für die Entgeltberechnung herangezogen. Schallehn führt als Grund hierfür an, daß der Deckungsnehmer im Schadensfalle die Möglichkeit hat, auszuwählen, welche der notleidenden Forderungen er zur Entschädigung aufgeben möchte. Eine Ausnahme bilden nur jene Fälle, in denen die Geschäfte mit verschiedenen Zahlungsbedingungen in einem festen Prozentverhältnis zueinander stehen. In diesem Falle werden die einzelnen Zahlungsbedingungen der Entgeltberechnung zugrunde gelegt.

19. Der Unterschied zwischen den Ausfuhr-Mantel-Garantien mit und ohne Andienungspflicht tritt besonders bezüglich der Kosten resp. des Entgelts für die einzelnen Deckungsformen zutage. Entschließt sich der Exporteur für eine Ausfuhr-Mantel-Garantie mit Andienungspflicht, so wird ihm bei der Entgeltzahlung ein Rabatt gewährt, während bei der Garantie ohne Andienungspflicht grundsätzlich die normalen Entgeltsätze für Einzelgarantien zu zahlen sind¹⁾. Dadurch, daß der einzelne Kunde mit den bei ihm ständig im Risiko stehenden Forderungen laufend gemeldet wird, kann seine Bonität geprüft und im Deckungsvertrag mit einem bestimmten Limit genannt werden. Dadurch entsteht eine Risikomischung, d.h., das Risiko des Bundes ist nicht so groß wie bei der Ausfuhr-Mantel-Garantie ohne Andienungspflicht. Diese Risikomischung macht die Mantel-Garantie mit Andienungspflicht billiger.

Das Entgelt für die Gewährung von Ausfuhr-Mantel-Garantien mit Andienungspflicht wird im Dokument individuell festgelegt. Bei der Entgeltberechnung werden Kredit- und D/P-Geschäfte unterschieden, für die einzelne Entgelt-Prozentsätze festgelegt werden. Diese Prozentsätze haben die Umsätze zur Berechnungsgrundlage, die mit den in der Kundenliste aufgeführten Abnehmern zu den im Deckungsdokument vorgeschriebenen Zahlungsbedingungen getätigt wurden.

Für die Kalkulation des Entgeltes für Kreditgeschäfte ist vor allem die Länge der der Deckung zugrunde gelegten Zahlungsziele

1) Siehe S.160 Ziffer 3.

entscheidend. Charakteristisch ist für diese Deckungsform die Zweiteilung der Prämie in eine monatlich erhobene Limitprämie aus der für jeden Kunden festgesetzten Kreditsumme und in eine Prämie aus dem Höchstschuldsaldo eines jeden Monats.

Die Teilung der Prämie soll bewirken, daß der Deckungsnehmer seinen Teil der Prämie nur auf die tatsächlich ausgenutzten Mittel bezahlt und sich somit seine Kosten verringern.

Bei beiden Deckungsformen wird ein Mindestentgelt nicht erhoben.

Grundsätzlich müssen alle im Vormonat an die ausländischen Abnehmer durchgeführten Versendungen durch den Exporteur bis zum fünfzehnten des nachfolgenden Monats an den Bund gemeldet werden. Auf Grund dieser Meldungen berechnet der Bund das Entgelt, das innerhalb von vierzehn Tagen nach Bekanntgabe fällig ist. Ergeben diese monatlichen Entgeltabrechnungen, daß das jährliche Mindestentgelt nicht erreicht worden ist, so hat der Garantiennehmer den Differenzbetrag binnen vierzehn Tagen nach Erhalt der Jahresschlußabrechnung nachzuzahlen.

Bei eingetretenem Garantiefall wird das für noch nicht in die Garantie einbezogene Teile der Forderung vorausentrichtete Entgelt vom Bund zurückgezahlt.

Der Bund ist berechtigt, fällige, jedoch noch nicht entrichtete Entgeltzahlungen bei der Auszahlung seiner Entschädigung aufzurechnen, jedoch ist die Aufrechnungsmöglichkeit für den Garantiennehmer mit seinen Forderungen aus der Garantie gegen Entgeltansprüche des Bundes nicht gegeben.

Es sei hier nur noch erwähnt, daß durch die Benutzung von Meldevordrucken sowohl das Meldeverfahren als auch die Entgeltabrechnung technisch auf die einfachste Art gelöst werden.

20. Das Entgelt für die Pauschalgarantie beträgt 0,3 % des vereinbarten Höchsthaftungsbetrages¹⁾ und 0,2 % der darüber hinausgehenden gedeckten Forderungen²⁾.

1) Dieses Entgelt gilt als Mindestentgelt.

2) Je nach Garantievertrag können Abweichungen vorkommen.

Der Exporteur hat auf besonderem Formular dem Bund jeweils bis zum fünfzehnten eines jeden Monats alle im Vormonat ausgeführten Versendungen an ausländische Abnehmer zu melden und nach Erhalt der Entgeltberechnung das Entgelt innerhalb von vierzehn Tagen zu bezahlen. Der Bund kann Entgeltzahlungen für noch nicht garantierte Teile der Forderung bei Eintritt eines Garantiefalles zurückzahlen.

21. Für die Entgelt-Berechnung gilt als Vertragswährung die Deutsche Mark. Auf Fremdwährungen lautende Beträge werden daher auf Deutsche Mark umgerechnet. Die alte Regelung, nach der das Entgelt zum letzten amtlichen Kurs am Tage vor Ausstellung der Rechnung und die Entschädigung zum letzten amtlichen Kurs am Tage vor ihrer Zahlung, jedoch höchstens zu dem Kurs, der der Berechnung des Entgelts zugrunde gelegt worden ist, umgerechnet wurde, wurde 1955 auf Grund der aus ihr resultierenden Unzuverlässigkeiten durch eine Neuregelung ersetzt. Nach dieser wird das Entgelt nunmehr zum amtlichen Geldkurs der Frankfurter Börse am ersten Tage des Monats umgerechnet, in dem das Entgelt festgesetzt wird, und zwar nur dann, wenn diese Entgeltfestsetzung in der Zeit vom ersten bis zum fünfzehnten Tage des Monats erfolgt. Findet dagegen die Entgeltfestsetzung in der Zeit vom sechzehnten Tage bis zum Ende des Monats statt, so ist der amtliche Geldkurs der Frankfurter Börse am sechzehnten Tage des Monats für die Umrechnung maßgebend. Die Entschädigung selbst wird zum amtlichen Geldkurs der Frankfurter Börse am Tage des Eintritts des Garantie- bzw. Bürgschaftsfalles umgerechnet, höchstens jedoch zu dem Kurs, der der Berechnung des Entgelts zugrunde gelegt worden ist¹⁾.

1) Findet an einem der o.a. Stichtage keine amtliche Kursnotierung statt, so tritt die vorangegangene Notierung an ihre Stelle.

Für Währungen, für die in der Bundesrepublik eine amtliche Notiz nicht notiert wird, wird der von der Bank deutscher Länder zuletzt als Geldkurs bekanntgegebene Umrechnungssatz für die Umrechnung herangezogen.

9. Die Bearbeitungsgebühr.

1. Neben dem Entgelt ist für die Bearbeitung der Garantie- und Bürgschaftsanträge eine Bearbeitungsgebühr zu entrichten. Sie wird auf das Entgelt nicht angerechnet und ist auch dann zu zahlen, wenn das für die Deckung vorgesehene Geschäft nicht zustande gekommen ist.

Die Bearbeitungsgebühr wird dem Antragsteller sofort nach Eingang eines Deckungsantrages oder eines Antrages auf Verlängerung der Laufzeit einer bestehenden Deckung in Rechnung gestellt und ist sofort zu bezahlen.

Die Bearbeitungsgebühr beträgt:

1. bei Bürgschaftsanträgen:

bei einem Gesamtauftragswert bzw. Höchstbetrag bis zu DM 5.000,--	DM 5.--
bei einem Gesamtauftragswert bzw. Höchstbetrag bis zu DM 10.000,--	DM 10.--
bei einem Gesamtauftragswert bzw. Höchstbetrag bis zu DM 20.000,--	DM 20.--
bei darüber hinausgehenden Beträgen 1 % des Gesamtauftragswertes, jedoch höchstens	DM 200.--

2. bei Garantieanträgen:

bei einem Gesamtauftragswert bzw. Höchstbetrag bis zu DM 5.000,--	DM 5.--
bei einem Gesamtauftragswert bzw. Höchstbetrag bis zu DM 10.000,--	DM 10.--
bei einem Gesamtauftragswert bzw. Höchstbetrag bis zu DM 60.000,--	DM 20.--
und bei darüber hinausgehenden Beträgen $\frac{1}{3}$ % des Gesamtauftragswertes, jedoch wieder höchstens nur	DM 200.--

Bei gleichzeitiger Deckung des Fabrikationsrisikos und des Kreditrisikos für ein- und dasselbe Geschäft wird die Bearbeitungsgebühr nur einmal erhoben.

2. Bei der Ausfuhr-Mantel-Garantie wird die Bearbeitungsgebühr als Überwachungsgebühr bezeichnet. Sie wird für jeden in die Kundenliste aufgenommenen Abnehmer jeweils nach Ablauf von zwölf Monaten erneut fällig¹⁾.

3. In den Anfängen der Kreditversicherung wurde die Vorauszahlung von Bearbeitungsgebühren skeptisch betrachtet, weil die Erfahrungen der Wirtschaft mit diesen Vorauszahlungen, insbesondere in den Jahren 1924 und 1925, sehr schlecht waren. In dieser Zeit war eine große Anzahl von Kreditvermittlern tätig, die Kredite zu billigsten Bedingungen anboten, nach Erhalt der Vermittlungsgebühren aber keinerlei Initiative mehr zeigten. Diese Auswüchse waren derart groß, daß sogar der Reichsverband der deutschen Industrie seinen Mitgliedern empfahl, für die Bearbeitung von Kreditanträgen keinerlei Prüfungs- oder Bearbeitungsgebühren zu bezahlen.

4. Dem Exporteur bieten sich bei Antragstellung gegen Zahlung der Bearbeitungsgebühr mehrere Vorteile.

Vor Erteilung einer Garantie oder Bürgschaft zur Deckung wirtschaftlicher Risiken wird die Bonität des ausländischen Abnehmers durch den Bund überprüft²⁾. Der Bund benutzt hierfür das ihm vom Kunden übergebene Material und die von seinen Mandataren zusätzlich beschafften weiteren Unterlagen und Auskünfte.

Beurteilt der Bund die Bonität des ausländischen Abnehmers als unzureichend, so wird er den Antrag auf Deckung der Risiken ablehnen oder ihm nicht in der gewünschten Höhe stattgeben.

-
- 1) Schallehn, Ernst: "Garantien und Bürgschaften der Bundesrepublik Deutschland zur Förderung der deutschen Ausfuhr" VIII-4.) S.4a verweist darauf, daß eine Härte für den Exporteur dann entstehen kann, wenn er erst kurz vor Ablauf des Vertragsjahres den Einschluß eines Kunden beantragt und die Gebühr entrichtet hat und bei Beginn des neuen Vertragsjahres sofort noch einmal zahlen muß. Er erwähnt, daß der Bund auf die Neuzahlung der Gebühr verzichtet, wenn der ausländische Kunde erst im letzten Quartal des alten Vertragsjahres in die Kundenliste eingeschlossen wurde und für diesen Einschluß die Bearbeitungsgebühr entrichtet wurde.
- 2) Bezüglich der Ausnahmen bei der Ausfuhr-Pauschal-Garantie sei auf die dort gemachten Ausführungen verwiesen.

Wenn der Antragsteller es wünscht, so werden ihm die Gründe, die zur Ablehnung oder Einschränkung führten, mitgeteilt. Voraussetzung für eine solche Mitteilung ist allerdings die Verpflichtung des Antragstellers, die ihm zugegangenen Informationen streng geheim zu halten und sowohl den Bund als auch den Hermes und die Treuarbeit von Ansprüchen freizuhalten, die dann entstehen könnten, wenn dritte Personen von diesen Gründen dennoch Kenntnis erhalten.

Der Vorteil ist in der Überprüfung der Bonität der zur Deckung vorgeschlagenen Kunden durch den Bund zu erblicken. Exporteuren, die unmöglich einen umfassenden Überblick über alle aus einem beabsichtigten Geschäft etwa resultierenden Risiken haben können, steht im Bund somit ein ausgezeichneter Dienst zur Verfügung, der nicht nur, wie aufgezeigt, Deckung gegen Verluste gewährt, sondern sich auch auf die Beratung zur Vermeidung von Verlusten erstreckt. Dem Bund und seinen Mandataren stehen Informationsquellen zur Verfügung, die nicht allen Kunden offen sind. Der Hermes und insbesondere die Treuarbeit unterhalten gut ausgestattete, umfangreiche und laufend überprüfte Auskunftsarchive über die Bonität jener Firmen, an deren finanzieller Lage sie interessiert sind. Sie können bei durchzuführenden Untersuchungen Banken und Versicherungsgesellschaften befragen, die sehr häufig gleichzeitig Aktionäre des Hermes und der Treuarbeit sind und deshalb ein großes Interesse daran haben, dem Bund alle zu ihrer eigenen Verfügung stehenden Informationen mitzuteilen.

Lehnt daher der Bund es ab, einen auf der Vorschlagsliste des Garantie- oder Bürgschaftsnehmers stehenden Kunden zu akzeptieren, oder setzt er das Kreditlimit für einen bestimmten Kunden herab, so erhält der Exporteur dadurch ein Warnsignal, dessen Beachtung ernste Verluste verhindern kann.

Es kommt hinzu, daß ein Exporteur, der à tout prix verkaufen will oder muß, sehr häufig geneigt ist, die Vorteile sich anbahnender Verkaufsgeschäfte höher als die damit verbundenen Kreditrisiken zu bewerten. Ein energischer Verkaufswille und ein erfolgreiches Verkaufstalent sind eben nicht immer zusammen mit einem sorgfältigen Abwägen der Kreditrisiken zu finden. Die "Bremse" stellt das

Bundessystem dar, das in ausgezeichneter Weise zur Abschätzung von Kreditrisiken geeignet ist.

Diese Feststellung findet sicher sehr oft nicht ungeteilte Zustimmung, gibt es doch Firmen, die die Überzeugung vertreten, daß sie besser als irgendein Dritter über ihre Kunden informiert seien. Das mag häufig der Fall sein, doch wird sich die Kenntnis solcher Ausfuhrfirmen keinesfalls immer auch auf die Gründe erstrecken, die in aller Regel das Auf und Ab der Wirtschaftskurve bestimmen. Auch eine starke Firma kann, selbst wenn sie noch so gut über die Bonität ihrer Abnehmer unterrichtet ist, das Opfer eines allgemeinen Konjunkturrückgangs werden. Dem Bund stehen aber, wie wir sahen, in größerem Umfange Informationsquellen zur Verfügung, die zur Aufklärung über etwaige Anzeichen auch in dieser Hinsicht herangezogen werden können.

TEIL IV : Die einzelnen Deckungs- ----- formen . -----

Wir haben bereits erwähnt, daß der Bund die Einrichtung der Garantien und Bürgschaften der deutschen Außenwirtschaft in verschiedenen Formen zur Verfügung stellt, und zwar in solchen, die den Verhältnissen des einzelnen Exporteurs angepaßt sind. Es sind daher neben der Einzeldeckungsform auch Sammeldeckungsformen eingeführt worden.

1. Die Einzeldeckung.

Sowohl für Privat- als auch für Regierungsgeschäfte werden Einzeldeckungen, d.h. Deckungen für die Risiken jedes einzelnen Geschäfts gewährt.

Da in einem einzelnen Geschäft sowohl das Fabrikationsrisiko als auch das Kreditrisiko enthalten sein kann¹⁾, wird die Deckung

1) Neben den sonstigen, bereits behandelten deckungsfähigen Risiken.

für die beiden Risiken in einem gemeinsamen Dokument gewährt¹⁾.
Überhaupt umfaßt die Einzeldeckung grundsätzlich alle nach den
"Allgemeinen Bedingungen" abdeckbaren, im Geschäft liegenden
Risiken.

Name und Sitz des ausländischen Abnehmers müssen im Antrag so
genau angegeben werden, daß eine Verwechslung nicht möglich ist.

Die Einzeldeckung, d.h. die Deckung des einzelnen Geschäfts,
wurde lange Zeiten hindurch für unwirtschaftlich und auch ge-
fährlich gehalten, weil, was sich natürlich nicht leugnen läßt,
der Deckungsnehmer dazu zu neigen scheint, nur die schlechtesten
Risiken, nicht aber die guten, zu decken.

Das bedeutet für den Deckungsgeber, in diesem Fall für den Bund,
eine ungünstige Auslese der Risiken durch den Deckungsnehmer.
In den Anfängen der Kreditversicherung gab man daher den pau-
schalen Versicherungsformen den Vorzug. Dabei war der Gedanke
an einen Höchstbetrag, bis zu dem dem Versicherungsnehmer die
Entscheidung über die Kreditfähigkeit seiner Kunden selbständig
überlassen wurde, naheliegend. Da aber eine Überschreitung fest-
gesetzter Höchstbeträge durch die Natur der Sache gegeben war,
waren die Versicherungsnehmer in solchen Fällen stets gezwungen,
für die Überschreitung des festgesetzten Höchstbetrages eine
Genehmigung einzuholen. Praktisch wurde damit jedes einzelne
Geschäft individuell genehmigt und damit einzeln gedeckt.

Ein Vorteil der Einzeldeckung ist, daß der Bund das im Geschäft
liegende Risiko besser erkennen kann. Es versteht sich daher,
daß der Bund die größte Sorgfalt darauf verwendet, die Bonität
des angebotenen Schuldners zu überprüfen.

-
- 1) Das hat für den Bund folgenden Vorteil: Wir haben bereits er-
wähnt, daß das Kreditrisiko dem Fabrikationsrisiko zeitlich
folgt. Infolgedessen braucht der Bund zur Deckung beider Ri-
siken, von denen entweder nur zuerst das Fabrikationsrisiko
oder anschließend nur das Kreditrisiko entstehen kann, aus
seinem Garantiefonds nur einen Betrag zu reservieren. Dieser
Betrag braucht nur dem Höchstbetrag zu entsprechen, mit dem
jedes der beiden Risiken gedeckt wurde.

2. Revolvierende Deckungen.

Die revolvierenden Deckungen ermöglichen dem Exporteur die laufende Belieferung eines ausländischen Abnehmers im Rahmen einer vom Bund gesetzten Höchstgrenze.

Die Deckung erstreckt sich also auf die laufenden Geschäfte mit jeweils nur einem Kunden. Der Exporteur muß zunächst schätzen, welcher Höchstbetrag seiner Forderungen in aller Regel im Risiko sein wird und diesen Höchstbetrag zur Deckung beantragen.

Der Vorteil für den Exporteur liegt bei dieser Deckungsform darin, daß er nicht gezwungen ist, für jeden Geschäftsabschluß mit dem von ihm ständig belieferten Kunden jedesmal eine neue Einzelgarantie zu beantragen. Vielmehr meldet der Exporteur lediglich seine Umsätze mit dem dem Bund genannten Kunden. In aller Regel wird dabei der im Risiko befindliche Höchstbetrag während der Dauer der revolvierenden Garantie mehrmals umgeschlagen werden.

Leider gewährt der Bund revolvierende Deckungen im allgemeinen nur für Privatgeschäfte, dann allerdings zur Deckung aller üblichen, deckungsfähigen Risiken einschließlich des KT-Risikos in einem Deckungsdokument zusammen¹⁾. Doch besteht auch die Möglichkeit, für denselben ausländischen Abnehmer zur gleichen Zeit eine alle Risiken ausschließlich des KT-Risikos umfassende Garantie und zusätzlich eine revolvierende Garantie für das KT-Risiko zu erhalten. Allerdings muß in diesen Fällen eine klare Trennung der Umsätze, deren KT-Risiken gedeckt werden sollen, von den Umsätzen, für die alle anderen Risiken gedeckt werden sollen, möglich sein.

3. Ausfuhr-Zeitgarantien.

Die Deckungsform der Ausfuhr-Zeitgarantie wird dann zweckmäßig, wenn der Bund die Erteilung einer revolvierenden Garantie wegen mangelhafter Bonität des ausländischen Abnehmers für den beantragten Höchstbetrag abgelehnt hat und lediglich einen niedrigeren Betrag zu decken gewillt ist. In diesem Fall könnten einzelne Lieferungen nur zum Teil oder unter Umständen überhaupt

1) Ausgenommen sind Fabrikationsrisiken, für deren Absicherung keine revolvierenden Deckungen erteilt werden.

nicht gedeckt werden. Schließlich ist auch die Möglichkeit nicht nur theoretisch, sondern auch durchaus praktisch gegeben, daß Abnehmer mit Sendungen beliefert werden, deren Wert erheblich über das bei einer revolvingierenden Deckung festgesetzte Höchstlimit hinausgeht. In diesem Falle müssen weitere bonitätsmäßige Voraussetzungen beim Abnehmer erfüllt sein.

Diese vom Bund aus der Haftung ausgenommenen oder über das Limit hinausgehenden Umsätze können im Rahmen einer Ausfuhr-Zeitgarantie auf die Dauer von sechs Monaten gedeckt werden.

Bei Gewährung der Deckung in Form einer Ausfuhr-Zeitgarantie wird vom Bund ebenfalls ein Höchstbetrag festgesetzt, bis zu dem alle Schäden aus Versendungen, die während der Garantielaufzeit vorgenommen werden, gedeckt sind. Es wird also nicht nur eine bestimmte Lieferung gedeckt, sondern der Deckung unterliegt eine beliebig große Anzahl von Lieferungen an ein- und denselben Kunden innerhalb der Laufzeit der Zeitgarantie.

Bei der Ausfuhr-Zeitgarantie ist besonders zu berücksichtigen, daß der Bund bei der Zeitgarantie auch die Deckung vor Beginn des Deckungsvertrages getätigter Lieferungen einschließen kann. Diese Möglichkeit ist zwar nicht im Text der gedruckten "Bedingungen" enthalten, doch wird sie bereits bei einer großen Zahl der neu ausgefertigten Deckungsdokumente als Zusatzklausel eingesetzt. Dabei werden die bereits bei Beginn der Deckung bestehenden Forderungen in die Deckung eingeschlossen, es sei denn, daß sie überfällig sind¹⁾.

Dieser Einschluß zurückliegender Lieferungen dürfte von der Überlegung ausgehen, daß die Deckung durch die Zeitgarantie dann unvollkommen ist, wenn nur die nach Abschluß des Deckungsvertrages erfolgenden Lieferungen in die Deckung eingeschlossen sind. Wir sahen, daß das Entgelt aus dem gedeckten Höchstbetrag berechnet wird. Dabei ist zu berücksichtigen, daß sich der Saldo der neuen Forderungen erst ab Beginn der Deckung nach Maßgabe der von die-

1) Der Ausschluß überfälliger Forderungen drängt das subjektive Risiko zurück. Überfällige Forderungen stellen erfahrungsgemäß das erste Gefahrenzeichen dar.

sem Zeitpunkt ab getätigten Lieferungen bildet. Der bei Beginn der Deckung bestehende Saldo der zurückliegenden Forderungen wird dagegen während der Laufzeit der Zeitgarantie sukzessive abgedeckt. Tritt nun an jenem Zeitpunkt, in dem die Forderungen aus neuen Lieferungen noch nicht den Höchstbetrag erreicht haben, während die alten Forderungen noch nicht ganz erloschen sind, der Garantiefall ein, so wäre nur ein Teil des insgesamt offenen Forderungssaldos gedeckt. Dieser Ausgleich für die fehlende Deckung findet auch am Ende der Laufzeit der Zeitgarantie nicht statt, weil der Bund berechtigt ist, den Deckungsvertrag nicht mehr zu verlängern, wenn ihm das Risiko nicht mehr zusagt¹⁾.

Der Einschluß von Forderungen aus zurückliegenden Lieferungen gleicht daher diesen Nachteil wieder aus. Der Einschluß älterer Forderungen ist aber auch durchaus zweckmäßig, denn den Fall, daß der Exporteur einen schwach gewordenen Kunden immer wieder mit Ware auf Kredit beliefert unter der Voraussetzung, daß die alten Warenforderungen aus dem Erlös der neuen Lieferungen abgedeckt werden, könnte der Bund auch durch Ausschluß der alten Forderungen aus der Deckung nicht unmöglich machen, es sei denn, daß er bei einer intensiven Kreditprüfung auf diesen Tatbestand stößt.

4. Die Ausfuhr-Mantel-Garantie.

Die Ausfuhr-Mantel-Garantie wurde im Jahre 1926 in Deutschland eingeführt. Ihre Einführung hatte auf Sicht einen Rückgang der Einzeldeckungen zur Folge.

Die Deckungsform der Ausfuhr-Mantel-Garantie unterscheidet sich von anderen Deckungsformen wie folgt:

Während revolvierende Deckungen und Ausfuhr-Zeitgarantien nur für Geschäfte mit e i n e m ausländischen Kunden, mit dem ständige Geschäftsverbindung besteht, gewährt werden, kommt die Ausfuhr-Mantel-Garantie für den Exporteur dann in Betracht, wenn er mit einem mehr oder weniger großen und festen Kundenkreis

1) Ausschluß der Auslaufhaftung. Die Lage ist naturgemäß anders, wenn ab Beginn der Deckung sofort Forderungen aus neuen Lieferungen bis zur Höhe des Höchstbetrages entstehen.

p r i v a t e r Abnehmer in ständiger Geschäftsverbindung steht. Dabei wird diese Vertragsform für ihn in aller Regel dann besonders interessant sein, wenn es sich um einen Kundenkreis mit jeweils relativ hohen Debetsalden handelt.

Der Anreiz für den Exporteur, die Deckungsform der Ausfuhr-Mantel-Garantie zu wählen, ist in der technischen Vereinfachung des Verfahrens durch Fortfall zahlreicher Einzelanträge bzw. Einzeldeckungsdokumente zu erblicken. Der Ausfuhrhandel macht von dieser Deckungsform regen Gebrauch¹⁾. Die aus der Geschäftsverbindung resultierenden Forderungen müssen allerdings kurzfristig, dürfen also nicht mittel- oder langfristig, d.h. nicht langfristiger als sechs Monate sein.

Sollen die Risiken von mittel- und langfristigen Geschäften gedeckt werden, so scheidet die Gewährung einer Ausfuhr-Mantel-Garantie aus; vielmehr ist dann für jedes Geschäft eine Einzeldeckung zu beantragen.

In ihrem Wesen kann die Ausfuhr-Mantel-Garantie als ein Bündel von einzelnen revolvierenden Garantien, die in einem Garantierahmen zusammengefaßt sind, aufgefaßt werden²⁾.

Für den Bund kann der Vorteil dieser Deckungsform darin erblickt werden, daß neben einer besonderen Risikomischung auch eine genauere Risikoprüfung möglich ist.

Der Exporteur erhält ein Deckungsdokument, dem die einzelnen Kundenlisten beigelegt sind. Im Dokument sind die besonderen Bedingungen aufgeführt, die neben den "Allgemeinen Bedingungen" gelten, und die der besonderen Form der Deckung in Form einer Ausfuhr-Mantel-Garantie Rechnung tragen. Die zum Versand vorge-

1) So Bölle, Adolf: "Die Garantien und Bürgschaften des Bundes zur Förderung der Ausfuhr" in Nachrichten für den Außenhandel Nr.1 vom 1.6.53.

2) So jedenfalls Schallehn, Ernst: "Garantien und Bürgschaften der Bundesrepublik Deutschland zur Förderung der deutschen Ausfuhr" VIII-4.) S.4, wie auch Goltz, Günter, "Die Sicherung des aktiven Bankkredits durch Kreditversicherung" S.31/32 und Fischer, Harry: "Die Deutsche Kreditversicherung unter besonderer Berücksichtigung der Lieferantenkredit- und Schuldnerkautionsversicherung".

sehenen Waren werden nur roh typisierend im Dokument aufgeführt. Ferner sind im Dokument die vorgesehenen, für die Deckung in Betracht kommenden Empfangsländer¹⁾ aufgeführt.

Die Kundenlisten hat der Exporteur bereits bei der Antragstellung beim Bund einzureichen, und zwar nach Ländern getrennt. Sie müssen Namen und genaue Anschrift der Auslandskunden so genau bezeichnen, daß eine Verwechslung unmöglich ist.

Nach Genehmigung sind in den Kundenlisten die in die Deckung einbezogenen einzelnen ausländischen Abnehmer mit dem Höchstbetrag, mit dem sie in die Deckung eingeschlossen sind, aufgeführt. Ferner enthalten die Kundenlisten, bezogen auf jeden Abnehmer, die vom Bund vorgeschriebenen Zahlungsbedingungen²⁾ sowie den Zeitpunkt, von dem ab Versendungen an den Betreffenden ausländischen Kunden unter den Deckungsschutz fallen.

Auch im Dokument der Ausfuhr-Mantel-Garantie wird ein Höchstbetrag festgesetzt, den die Garantie für alle in der Kundenliste aufgeführten Kunden zusammen im Höchstfalle deckt. Der Höchstbetrag stellt die Summe aller in der Kundenliste festgesetzten Höchstbeträge dar. Er wird in aller Regel alle voraussichtlichen Schuldsalden der einzelnen ausländischen Abnehmer, die auf der Grundlage des Umsatzes zu schätzen sind, umfassen. Um unvorhergesehenen Fällen Rechnung tragen zu können, wird der Exporteur bemüht sein müssen, diesen gedeckten Gesamthöchstbetrag etwas höher festsetzen zu lassen. Reicht der im Dokument festgesetzte Höchstbetrag trotzdem nicht aus, um einer voraussehbaren Erhöhung der Summe der Schuldsalden gerecht zu werden, so muß durch den Exporteur rechtzeitig ein Antrag auf Erhöhung des Höchstbetrages gestellt werden³⁾.

-
- 1) In denen die ausländischen Abnehmer ihren Sitz haben.
 - 2) Für den Bund ungünstigere als im Dokument vorgeschriebene Zahlungsbedingungen dürfen nicht eingeräumt werden. Der Bund kann allerdings Abweichungen schriftlich genehmigen.
 - 3) Beispielsweise kann die Absicht bestehen, weitere Länder in die Garantie einschließen zu lassen, oder der Umsatz mit den in die Deckung einbezogenen Abnehmern steigert sich in vorher nicht erwarteter Weise.

Die rechtzeitige Beantragung ist deshalb erforderlich, weil jede Änderung der für die einzelnen Kunden festgesetzten Höchstbeträge erst mit Wirkung für künftige Versendungen gilt.

Der Exporteur kann seine ausländischen Abnehmer im Rahmen der festgesetzten Höchstbeträge laufend beliefern.

Der Bund kann jederzeit die festgesetzten Höchstbeträge herabsetzen, und zwar sowohl mit Wirkung für einen, mehrere oder alle Abnehmer eines bestimmten Landes.

Mit dem im Dokument genannten Gesamthöchstbetrag darf die Bundeshöchsthaftung nicht verwechselt werden. Diese, die Bundeshöchsthaftung, wird aus dem gedeckten Gesamthöchstbetrag unter Berücksichtigung der Selbstbeteiligung des Deckungsnehmers errechnet.

Der Exporteur kann einen Mantel-Vertrag mit oder ohne Andienungspflicht abschließen.

Der Exporteur ist bei der Deckungsform der Ausfuhr-Mantel-Garantie mit Andienungspflicht verpflichtet, dem Bund alle Kunden zu nennen, bei denen seine ständig im Risiko befindlichen Forderungen aus Warenlieferungen einen Betrag übersteigen, der im Deckungsdokument festgesetzt wird. Mit der Nennung wird der Kunde zum Einschluß in die Garantie "angedient". Dieser im Deckungsdokument genannte Betrag wird daher Andienungsgrenze genannt. Er wird vom Bund fallweise festgelegt¹⁾.

Nach Andienung des Kunden wird für ihn durch den Bund ein Deckungshöchstbetrag festgesetzt²⁾.

Während der Exporteur bei der Ausfuhr-Mantel-Garantie mit Andienungspflicht, wie schon die Bezeichnung sagt, v e r -

1) Die Andienungspflicht, d.h. Mitteilungspflicht, erstreckt sich naturgemäß auf kurzfristige Geschäfte, da mittel- und langfristige Geschäfte, wie erwähnt, ohnehin nur mit Einzeldeckungen abgesichert werden können.

2) Siehe hierzu die vorhergehenden Bemerkungen auf S. 183.

p f l i c h t e t ist, diejenigen Kunden anzudienen, bei denen die Andienungsgrenze überschritten wird und somit ein den festgesetzten Betrag übersteigendes Risiko zur Entstehung gelangt, ist er hierzu bei der Ausfuhr-Mantel-Garantie o h n e Andienungspflicht nicht verpflichtet. Jeder Auslandskunde k a n n auf Antrag des Garantienehmers in die Kundenliste aufgenommen werden, wenn das bei ihm entstandene Risiko den in der Garantie festgelegten Betrag übersteigt. Er kann nur dann aufgenommen werden, wenn der Bund dieser Aufnahme nach Überprüfung seiner Bonität zustimmt. Gleichzeitig legt der Bund dann wieder einen Höchstbetrag für die somit aufgenommenen Kunden fest. Wird der Kunde dem Bund nicht angedient, so ist dem Bund das den festgelegten Betrag übersteigende Spitzenrisiko nicht bekannt. Es wird von ihm daher auch nicht gedeckt.

Der Exporteur reicht zunächst bei Hermes einen Fragebogen ein, auf Grund dessen die Hermes den unverbindlichen Vorentwurf des Deckungsdokumentes ausfertigt. Unter Berücksichtigung des Fragebogens und des Entwurfes stellt der Exporteur dann einen Antrag auf Gewährung der Deckung. Die Entscheidung des Bundes betrifft zunächst nur das eigentliche Deckungsdokument. Über jeden der in die Kundenliste einzuschließenden ausländischen Abnehmer wird gesondert entschieden. Der Schriftwechsel, der sich nach erteilter Deckung ergibt, muß getrennt geführt werden, und zwar muß der Schriftwechsel über Entgeltabrechnungen separat neben dem Schriftwechsel über das Deckungsdokument selbst gefertigt werden.

Das unterschiedliche Risiko, das der Bund trägt, je nachdem er eine Ausfuhr-Mantel-Garantie mit oder ohne Andienungspflicht gewährt, schlägt sich in einem unterschiedlichen Entgelt nieder. So wird bei der Gewährung einer Mantel-Garantie m i t Andienungspflicht ein nicht unbeträchtlicher Rabatt gewährt, während für eine Mantel-Garantie o h n e Andienungspflicht normale Entgeltsätze zu zahlen sind.¹⁾

5. Die Ausfuhr-Pauschal-Garantie.

Während, wie wir sahen, die revolvierende Deckungsform nur für den Geschäftsverkehr mit e i n e m Kunden und die Ausfuhr-

1) Siehe hierzu die Ausführungen zum Entgelt auf S. 154.

Mantel-Garantie für den Geschäftsverkehr mit mehreren Kunden, die aber alle namentlich feststehend sein müssen, gewählt werden kann, ist die Ausfuhr-Pauschal-Garantie für Exporteure geeignet, die einen großen Kreis jeweils wechseln der ausländischer Abnehmer haben, die sie mehr oder weniger regelmäßig mit kleineren oder größeren Sendungen beliefern.

Allerdings muß es sich bei diesen Abnehmern um private Kunden handeln. Ferner dürfen die Kreditlaufzeiten sechs Monate nicht übersteigen, wenn die Geschäfte im Rahmen einer Pauschalgarantie abgedeckt werden sollen.

Die Pauschal-Garantie gestattet es dem Bund in ganz besonderem Maße, das echte Grundprinzip einer Versicherung, nämlich das Gesetz vom Durchschnitt, das der großen Zahl, anzuwenden. Voraussetzung hierzu ist allerdings die Einbeziehung des gesamten Auslandsumsatzes des Exporteurs mit allen Absatzgebieten in die Deckung¹⁾. Erst hierdurch wird die Gefahr der Auswahl nur der schlechten Risiken durch den Deckungsnehmer, wie sie bei insbesondere der Einzeldeckung gegeben ist, in starkem Maße ausgeschaltet²⁾. Wenn auch auf diese Weise dem Exporteur die Andienung nur bonitätsmäßig schlechter Abnehmer unmöglich gemacht wird, so ist damit für den Bund doch noch nicht die Sicherheit gegeben, daß ihm nur gute Abnehmer angedient werden.

1) Soweit dieser zu den im Deckungsdokument festgelegten Bedingungen, insbesondere den Zahlungsbedingungen und nicht etwa zu besseren abgewickelt wird. Beispielsweise ist die Herausnahme von Akkreditiv- und Vorauszahlungsgeschäften aus der Deckung gestattet. Da Ausfuhr-Pauschal-Garantien nur für Privatgeschäfte und ferner nur für kurzfristige Forderungen gewährt werden, fallen Umsätze aus Regierungsgeschäften und mittel- und langfristige Forderungen aus Privatgeschäften aus dem deckungsfähigen Umsatz heraus. Derartige Geschäfte müssen im Rahmen von Einzelgarantien und -bürgschaften abgesichert werden. Die Risiken aus Regierungs- oder mittel- und langfristigen Privatgeschäften bedürfen stets einer eingehenden Prüfung durch den Bund.

2) Diesem Ziel dienen allerdings auch noch die Selbstbeteiligung, die Einrichtung des Höchstkredites und die Kreditprüfungsvorschriften. Doch wird hierauf, soweit nicht bereits geschehen, noch ausführlich eingegangen werden.

Der wesentliche Unterschied der Ausfuhr-Pauschal-Garantie gegenüber dem Mantelvertrag besteht darin, daß die Auswahl und Prüfung der Kunden bis zur sogenannten Selbstprüfungsgrenze dem Exporteur überlassen wird. Eine Aufgabe der oft in die Tausende gehenden Abnehmer an den Bund durch den Exporteur wäre in diesen Fällen zu schwerfällig.

Für den Bund beinhaltet diese Deckungsform besondere latente Risiken. In Zeiten, in denen sich eine Krise mit großer Geschwindigkeit entwickelt, ist er oft vollkommen auf den guten Willen des Deckungsnehmers angewiesen, wird doch letzterer bei Absatz- oder Liquiditätsschwierigkeiten oder bei einer drohenden Entwertung seiner Lager immerhin nicht selten zu einer Verschleuderung der Ware übergehen, ohne vielleicht eine ihm bereits bekannt gewordene Verschlechterung der Bonität seiner Kunden zu berücksichtigen, wenn ihm der Eingang der Forderung unter allen Umständen vom Bund garantiert ist. So wurde auch die erleichterte Fassung der Prüfungsvorschriften, insbesondere aber die in den Bedingungen niedergelegte Generalklausel von "der Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmanns", in den Krisenjahren 1929 - 1932 durch die Deckungsnehmer höchst mangelhaft geschätzt¹⁾.

Es ist daher um so mehr zu begrüßen, daß der Bund die Deckungsform der Ausfuhr-Pauschal-Garantie beibehalten hat, obwohl es in den soeben aufgezeigten Fällen nach Eintritt des Schadens meistens unmöglich ist, dem Deckungsnehmer Bösgläubigkeit nachzuweisen, wenn die von ihm bedingungsgemäß eingezogenen Auskünfte den Kredit rechtfertigen.

Im Deckungsdokument wird durch den Bund ein Betrag genannt, bis zu dem der Exporteur seine von ihm selbst ausgesuchten und dem Bund nicht bekannten Kunden nach Überprüfung durch ihn, den Exporteur selbst, beliefern kann. Die Zubilligung des Selbstbestimmungsrechts zur Auswahl der Kunden und zur eigenen Über-

1) So auch Fischer, Harry: "Die Deutsche Kreditversicherung unter besonderer Berücksichtigung der Lieferantenkredit- und Schuldnerkautionsversicherung" S.19 ff.

prüfung ihrer Kreditfähigkeit, allerdings nur bis zu der erwähnten Grenze, ist das typische Merkmal der Ausfuhr-Pauschal-Garantie. Dieser vom Bund festgelegte Betrag wird Selbstprüfungsgrenze genannt.

Erst wenn die Schuldsalden aus Lieferungen an einen Kunden die festgelegte Selbstprüfungsgrenze überschreiten, muß der Kunde dem Bund gemeldet werden, damit dieser in die Lage versetzt wird, seine Bonität zu prüfen, bevor er auch für die die Selbstprüfungsgrenze übersteigenden Beträge Deckung gewährt.

Die Mäduung eines Kunden, dessen Schuldsaldo die Selbstprüfungsgrenze übersteigt, durch den Exporteur hat zum Zwecke der Festsetzung eines Höchstbetrages durch den Bund zu erfolgen¹⁾. Nach Überprüfung der Bonität der gemeldeten Kunden setzt der Bund diesen Höchstbetrag in der Kundenliste fest²⁾. Die eingangs erwähnte Selbstprüfungsgrenze ist dann nicht mehr für den Exporteur maßgebend, wenn er dem Bund einen Abnehmer zum Einschluß in die Deckung andient³⁾ und der Bund, weil er die Bonität des gemeldeten ausländischen Abnehmers nicht günstig beurteilt, einen Höchstbetrag festsetzt, der unter der Selbstprüfungsgrenze liegt. In diesem Fall ist für die Deckung der Forderungen nur der Höchstbetrag maßgebend⁴⁾, der damit de facto an die Stelle der Selbstprüfungsgrenze tritt.

Bei Lieferungen, die die Selbstprüfungsgrenze wertmäßig nicht übersteigen, ist der Exporteur verpflichtet, vor Belieferung

-
- 1) Prüfung und Festsetzung des Höchstbetrages erfolgen ähnlich wie bei der Mantel-Garantie. Der Exporteur muß dafür Sorge tragen, daß der festgesetzte Höchstbetrag alle voraussichtlichen Schuldsalden auf der Grundlage des geschätzten Umsatzes mit dem Kunden umfaßt. Eine Erhöhung oder Ermäßigung der festgesetzten Höchstbeträge ist auf Antrag des Exporteurs mit Wirkung auf künftige Versendungen jederzeit möglich.
 - 2) Die Kundenliste ist wesentlicher Bestandteil der Ausfuhr-Pauschal-Garantie. Gleichzeitig wird in der Kundenliste der Tag festgesetzt, von dem ab Versendungen in die Deckung einbezogen sind.
 - 3) Weil dessen Schuldsaldo die Selbstprüfungsgrenze überschreitet.
 - 4) Der Abnehmer würde in diesem Falle mit dem festgesetzten Höchstbetrag in der Kundenliste aufgeführt werden.

eines Kunden dessen Bonität zu prüfen. Der Verfahrensweg hierfür ist genau vorgeschrieben. Dabei unterscheidet der Bund zwischen alten und neuen ausländischen Abnehmern. Die Bonität des alten Abnehmers gilt als erwiesen, wenn die neuen, d.h. aus neuen Lieferungen zu erwartenden Schuldsalden die ordnungsgemäß bezahlten Schuldsalden des abgelaufenen Jahres nicht übersteigen. Dabei kann der Bund in einem neuen Deckungsdokument jedoch durchaus einen neuen Betrag festsetzen, der geringer ist als der ordnungsgemäß bezahlte Höchstsaldo des vergangenen Jahres. Er wird so vorgehen, wenn er die Bonität des Kunden nicht mehr so gut beurteilt wie bisher. Wenn ein solcher, vom Bund festgesetzter Höchstbetrag durch die Forderungen des Exporteurs überschritten werden soll, so muß, auch wenn der ordnungsgemäß bezahlte Höchstsaldo des vorausgegangenen Jahres höher gewesen sein sollte, die Bonität des Kunden zusätzlich durch eine Auskunft einer führenden Bank oder einer erstklassigen Auskunftsteil geprüft werden. Übersteigt jedoch der neue Schuldsaldo nicht nur den oben behandelten, vom Bund festgesetzten Höchstbetrag, sondern sogar den ordnungsgemäß bezahlten Höchstsaldo des vorausgegangenen Jahres, so wird der alte Kunde wie ein neuer Kunde behandelt, was bedeutet, daß seine Bonität in anderer Weise zu überprüfen ist.

Für die Selbstprüfung von n e u e n Kunden werden durch den Bund mehrere, und zwar verschieden hohe Beträge festgesetzt. Es werden dabei unterschieden der niedrigste Betrag und die jeweils nächsthöheren Beträge. Liegen die Schuldsalden unter dem so festgesetzten niedrigsten Betrag, so kann die Bonität des Abnehmers durch den Exporteur in ausreichender Form durch Auskünfte seines ausländischen Vertreters oder durch zwei Auskünfte zweier deutscher Lieferanten nachgewiesen werden.

Erreichen jedoch die Schuldsalden den jeweils nächsthöheren Betrag, so kann die Bonität des ausländischen Abnehmers nur durch die Auskunft einer führenden Bank oder einer erstklassigen Auskunftsteil nachgewiesen werden.

Übersteigen jedoch die Schuldsalden den vom Bund genannten höchsten Betrag, liegen sie aber noch unter der Selbstprüfungsgrenze

des Exporteurs, so müssen zum Nachweis der Bonität des ausländischen Abnehmers sowohl die Auskunft einer führenden Bank als auch die einer erstklassigen Auskunftsteil eingeholt werden¹⁾.

Bei Schuldsalden, welche die Selbstprüfungsgrenze übersteigen, ist der Exporteur, wie ausgeführt, ohnehin verpflichtet, den Abnehmer dem Bund zum Einschluß in die Deckung anzudienen. In diesem Falle wird die Bonität des ausländischen Abnehmers vom Bund überprüft.

Forderungen, die nach Maßgabe dieser Vorschriften entweder unter der Selbstprüfungsgrenze oder gegebenenfalls unter den vom Bund festgesetzten Höchstbeträgen liegen, sind durch die Garantie gedeckt. Darüber hinausgehende Forderungen sind durch die Garantie nicht gedeckt.

Es muß dabei berücksichtigt werden, daß über die festgelegten Grenzen hinausgehende Forderungen ständig in den gedeckten Raum "hineingleiten", wenn und soweit im Risiko befindliche, unter den festgelegten Grenzen liegende Forderungen ordnungsgemäß bezahlt worden sind. Dabei ist die grundsätzliche Grenze, bis zu der die Deckung gewährt wird, neben der Selbstprüfungsgrenze vor allem und in erster Linie stets der vom Bund festgesetzte Höchstbetrag, der, wie wir sahen, in aller Regel über der Selbstprüfungsgrenze liegt, jedoch auch darunter festgesetzt werden kann.

An dieser Stelle müssen wir jedoch auf eine interessante Variation verweisen, die für die Deckung der politischen Risiken geschaffen wurde. Die Risiken eines Zahlungsverbots und Moratoriums werden nämlich bis zur Höhe des doppelten und das Konvertierungs- und Transferrisiko einschließlich des Kursrisikos bis zur Höhe des dreifachen vom Bund festgesetzten Höchstbetrages gedeckt. Diese Verdoppelung und Verdreifachung des Deckungsreiches auf der Grundlage des vom Bund festgesetzten Höchstbe-

1) Alle Auskünfte werden im Garantiefalle nur dann als ausreichend angesehen, wenn sie nach den Grundsätzen eines vorsichtigen Kaufmanns die Belieferung des Kunden rechtfertigen. Dabei werden Auskünfte, die älter sind als neun Monate, nicht mehr berücksichtigt.

trages geht jedoch in den Fällen nicht mehr vom Höchstbetrag aus, sondern als Rechnungsbasis von der Selbstprüfungsgrenze, in denen der ausländische Abnehmer der Selbstprüfung des Garantienehmers unterliegt. Der Deckungsschutz gilt dann nur bis zur Höhe der doppelten resp. dreifachen Selbstprüfungsgrenze. Anders ausgedrückt können wir sagen, daß die Selbstprüfungsgrenze als Basis für die Verdoppelung oder Verdreifachung solange maßgebend ist, solange sie nicht durch höhere Lieferungen überschritten wird¹⁾.

Im Garantiedokument des Bundes wird derjenige Betrag festgesetzt, den die Garantie, als Ganzes gesehen, äußerstenfalls deckt. Dieser gedeckte Gesamthöchstbetrag muß zumindest die Schuldsalden aller einzelnen ausländischen Abnehmer umfassen. Wir erwähnten bereits bei der Ausfuhr-Mantel-Garantie, daß der Deckungsnehmer zweckmäßigerweise diesen gedeckten Gesamthöchstbetrag etwas höher festsetzen zu lassen bemüht sein sollte, um einen gewissen Spielraum zu haben.

Wiederum darf der gedeckte Gesamthöchstbetrag nicht mit der Bundeshöchsthaftung verwechselt werden. Aus dem gedeckten Gesamthöchstbetrag wird die Bundeshöchsthaftung des Bundes unter Berücksichtigung der Selbstbeteiligung des Exporteurs errechnet.

6. Die Konvertierungs- und Transferrisiko-Pauschal-Garantie.

Einer besonderen Erwähnung bedarf die KT-Pauschal-Garantie. Bei der Fülle der Geschäfte, die ein Exporteur in Bundesdeckung gibt, wäre es für ihn oft mühsam, jedes Geschäft auch bezüglich des KT-Risikos einzeln in Deckung zu geben. Andererseits müßte auch der Bund für jedes einzelne gedeckte Geschäft ein gesondertes Deckungsdokument erstellen. Von allen Sammeldeckungsformen, die der Bund zur Erleichterung des Verfahrens eingeführt hat, wurde die KT-Pauschal-Garantie erst 1953 geschaffen. Sie hatte zunächst die größte Bedeutung bei der Deckung des KT-Risikos erlangt²⁾, und zwar für diejenigen Exporteure, die wechselnde und in die Hunderte gehende Kunden haben, die mehr oder weniger

1) Siehe hierzu auch S. 187 ff.

2) Bezüglich der revolvierenden Garantieform sei auf die Ausführungen auf S. 179 verwiesen.

regelmäßig mit kleineren und größeren Sendungen beliefert werden. In der Gegenwart hat diese Deckungsform jedoch an Bedeutung verloren. Dies liegt in erster Linie daran, daß der Bund im April 1956 verlangte, daß der Exporteur im Rahmen einer KT-Pauschal-Garantie nicht nur solche Länder zum Anschluß andient, die risikoreich geworden sind, sondern neben diesen Ländern auch solche mit normalen Risiken. Daraus resultiert zwar keineswegs die Forderung, daß in der KT-Pauschal-Garantie alle vom Exporteur belieferten Länder eingeschlossen sein müssen. Jedoch will der Bund mit seiner Forderung, neben den risikoreichen Ländern auch solche mit normalem Risiko in die Garantie einbezogen zu sehen, eine Mischung der Risiken erreichen¹⁾.

Die Kundenprüfung bleibt bei der Pauschalgarantie ebenfalls dem Exporteur überlassen. Nur die Voraussetzungen, unter denen der einzelne Kunde beliefert werden darf, werden im Deckungsvertrag im einzelnen festgelegt. Das Meldeverfahren, dem der Exporteur unterworfen wird, ist denkbar einfach. Im vorhinein brauchen die einzelnen ausländischen Abnehmer dem Bund nicht gemeldet zu werden.

Die KT-Pauschal-Garantie umfaßt den ganzen Umsatz des Exporteurs nach den eingeschlossenen Ländern, und zwar ohne Rücksicht darauf, ob es sich um kurz-, mittel- oder langfristige Geschäfte handelt. Ausgenommen aus dem Umsatz sind nur diejenigen Geschäfte, für die einzelne Ausfuhr-Garantien oder -Bürgschaften erteilt wurden, da diese die Absicherung des KT-Risikos grundsätzlich bereits einschließen²⁾.

-
- 1) Exporteure, die dieser Forderung des Bundes nicht nachkommen wollen, können das KT-Risiko praktisch nur im Wege der Einzeldeckung abdecken. Jedoch kann das KT-Risiko einzelner Geschäfte, wenn dieses KT-Risiko bereits im Rahmen einer KT-Pauschal-Garantie gedeckt wurde, nicht noch einmal im Rahmen einer Ausfuhrisiko-Garantie oder -Bürgschaft abgedeckt werden.
 - 2) Der Bund ist allerdings jederzeit berechtigt, bestimmte Abnehmer mit Wirkung für Forderungen aus künftigen Versendungen aus der Garantie auszuschließen. Hierzu sei auf die Ausführungen auf S. 90 verwiesen.

1. Die vom Bund gewährten Garantien und Bürgschaften stellen, wie wir bereits erkannten, nicht im eigentlichen Sinne jene Hauptgattung von Bürgschaften im bürgerlich-rechtlichen Sinne dar, welche den Zweck haben, für fremde Darlehen oder sonstige Schulden zu bürgen. Vielmehr handelt es sich bei den zur Rede stehenden Garantien und Bürgschaften um solche im weiteren Sinne, nämlich im Sinne der sog. Sicherheitsleistungen. Damit hat die Dekung nicht mehr den ausschließlichen Zweck, dem Schuldner den Kredit eines anderen Geldgebers zu erschließen, sondern den erweiterten Zweck, ein bestimmtes Geschäft oder ein bestimmtes Unternehmen gegen mögliche und unter Umständen sogar wahrscheinliche Verluste aus gewissen Risiken zu decken. Es ergibt sich, daß auch durch eine solche Sicherheitsleistung für ein bestimmtes Geschäft oder ein bestimmtes Unternehmen eine kreditfördernde Wirkung ausgeübt wird²⁾.

Somit wird durch die Gewährung von Garantien und Bürgschaften die Finanzierung von Exportgeschäften erleichtert. Das Finanzierungsverfahren ist jedoch unabhängig vom Garantie- und Bürgschaftsverfahren. Beide Verfahren arbeiten nach verschiedenen Grundsätzen.

2. Zunächst ist zu beachten, daß der Bund Sicherheitsleistungen zur Förderung der Ausfuhr keineswegs in unbeschränkter Höhe übernehmen kann. Bei Inkraftsetzung des Gesetzes über die Übernahme von Sicherheitsleistungen und Gewährleistungen im Ausfuhrgeschäft vom 26.8.1949 wurde der Rahmen, in dem der Bund zur Übernahme von Sicherheitsleistungen zur Förderung der Ausfuhr ermächtigt wurde, auf DM 120 Millionen festgesetzt. Dieser Kreditplafond wurde im

1) Grundlegende Ausführungen zur Exportfinanzierung finden sich bei Beckmann, Liesel: "Die betriebswirtschaftliche Finanzierung" ab S. 107.

2) Hierzu siehe auch von Deybeck, Karl: "Die Bürgschaften der öffentlichen Hand in rechtlicher, finanzieller und volkswirtschaftlicher Beziehung" in den Jahrbüchern für Nationalökonomie und Statistik 138.Band 1953 S.845 ff.

Laufe der Jahre auf DM 9,5 Milliarden erhöht¹⁾.

Bereits jetzt dürfte feststehen, daß dieses Volumen für die kommenden Aufgaben nicht mehr ausreicht. Fachleute wünschen eine Aufstockung auf 12 bis 15 Mia DM und außerdem eine Erweiterung der Kreditlaufzeit auf 10 bis 20 Jahre²⁾.

Mehr Realität dürfte die Ansicht beanspruchen, daß zunächst einmal eine Erhöhung dieses Plafonds auf 11 Milliarden zweckmässig ist. Aber auch gegen eine Erhöhung dieses Ausmaßes werden Bedenken geäußert. Diese Bedenken bestehen vor allem im Zusammenhang mit den internationalen Verpflichtungen der Bundesrepublik einerseits und ihrer extremen Gläubigerstellung im Außenhandel andererseits. Dabei besteht die Überlegung darin, daß eine Erhöhung des Plafonds und damit eine verstärkte Unterstützung des deutschen Exports diese außergewöhnliche Gläubigerstellung noch mehr verschärfen würde. Auf der anderen Seite tritt die weitere Befürchtung hinzu, auch das binnenwirtschaftliche konjunkturelle Klima werde durch eine Plafondserhöhung weiter "angeheizt". Ganz offensichtlich neigen große Teile der Wirtschaft - nicht zuletzt auf Grund verbreiteter Unklarheit über bereits wirksame bzw. latent vorhandene Belastungsmomente der deutschen Zahlungsbilanz - zu der Forderung, den Export zu drosseln. Dabei wird nicht berücksichtigt, daß die Ausfuhr als struktureller Bestandteil unserer Beschäftigung betrachtet und deshalb weiter gefördert werden sollte. Bereits bei einer allgemeinen Abschwächung der gegenwärtigen internationalen Konjunktur, insbesondere der bestehenden Investitionsneigung, aber auch bei einer Drosselung unseres Exports würde Westdeutschland auf Grund der traditionellen Zusammensetzung seines Exportsortiments unverhältnismäßig hart betroffen werden,

-
- 1) 1950 wurde das Garantie- und Bürgschaftsvolumen, der Plafond, auf DM 600 Millionen, 1951 auf DM 1,2 Milliarden, 1952 auf DM 2,4 Milliarden, 1953 auf DM 4 Milliarden, 1954 auf DM 5 Milliarden, 1955 auf DM 7,5 Milliarden und 1957 auf DM 9,5 Milliarden erhöht. Die letzte Erhöhung auf DM 9,5 Milliarden erfolgte mit dem siebenten Gesetz über die Übernahme von Sicherheitsleistungen und Gewährleistungen im Ausfuhrgeschäft, im Oktober 1957.
 - 2) Siehe hierzu auch die Ausführungen unter Finanzierungsinstitute auf S.196

da nahezu zwei Drittel des westdeutschen Exportvolumens auf die Ausfuhr von Investitionsgütern entfallen, die nicht ohne weiteres auf den Inlandsmarkt umgelenkt werden können. Es ist deshalb zweifellos dringend erforderlich, die bisher erreichten Positionen auf dem Weltmarkt nicht nur zu halten, sondern noch auszuweiten. Aus diesem Grunde wird hier die Auffassung vertreten, daß eine Erhöhung des Plafonds notwendig erscheint.

3. Die Bedeutung, die dem Bundesplafond zur Deckung von Ausfuhrisiken im Zusammenhang mit dem Finanzierungsproblem zukommt, ist besser verständlich, wenn wir von der Tatsache ausgehen, daß insbesondere nach dem zweiten Weltkrieg ehemals kapitalstarke Länder ihre Finanzkraft eingebüßt haben. Sie gehören damit nicht mehr zu den Kapitalexportländern¹⁾. Demgegenüber haben bisherige Kolonialländer die Souveränität erlangt. Sie streben durch eine Forcierung ihrer Industrialisierung nach einer wirtschaftlichen Selbständigkeit¹⁾. Dabei planen diese Länder oft weit über ihre finanziellen Möglichkeiten hinaus. Sie treten an den Weltkapitalmarkt mit Finanzierungsbedürfnissen heran, die einen derartigen Umfang haben, daß sie für die gesamte westliche Welt ein ernstes Problem darstellen, das bisher nicht als gelöst bezeichnet werden kann¹⁾. Angesichts der Forcierung des Aufbaues fordern die Kunden in den Entwicklungsländern daher von ihren Lieferanten, die Finanzierung der erteilten Aufträge zu übernehmen¹⁾²⁾³⁾. So ist die Entwicklung zu verstehen, daß die meisten Ausfuhrfirmen ihren Auslandskunden mehr Kredit geben und gleichzeitig bei ihren Banken und Lieferanten mehr und mehr Schulden machen. Der Zwang zu einer solchen Handlungsweise ist groß, denn die Kreditfrist ist ein wichtiger Wettbewerbsfaktor geworden. Der Konkurrenzkampf spielt sich in der Gegenwart

-
- 1) So auch Rudolf, Fritz: "Die langfristige Exportförderung durch zweckmäßige Finanzierung" in Zs f. Handelswissenschaftliche Forschung Heft 1 aus 1953 S. 26 ff.
- 2) Per 31.3.1958 beliefen sich die laufenden Bundesverpflichtungen im Ausfuhrgeschäft auf insgesamt DM 7,4 Milliarden. Davon entfielen ca. 75 % der gesamten Bundesdeckungen auf Ausfuhren nach den Entwicklungsländern.
- 3) Zum Problem der wirtschaftlichen Entwicklung siehe auch Möller, Hans: "Das Problem der wirtschaftlichen Entwicklung" Weltwirtschaftliches Archiv, Zs des Institutes für Weltwirtschaft an der Universität Kiel Band 79 (1957 II)

nicht nur im Bereiche der Preise und Qualität, sondern in starkem Maße auch auf der Ebene der dem Kunden weitgehend entgegen kommenden Zahlungsbedingungen ab. Das Kreditrisiko hat als Folge dessen eine größere Bedeutung erlangt. Diese Entwicklung gibt deshalb zu Bedenken Anlaß, weil das Verhältnis zwischen Eigenkapital und Fremdkapital in den veröffentlichten Bilanzen der Firmen in den meisten Geschäftszweigen nach wie vor zu wünschenswerten übrig läßt.

4. Die unter diesen Umständen vom Exporteur erstrebte Refinanzierung wird ihm jedoch in der Regel erst durch die Deckungszusage des Bundes ermöglicht. Bei der geringen Fähigkeit der Entwicklungsländer, Ersparnisse im Rahmen einer organischen Entwicklung zu bilden, bietet sich in diesen Ländern auch kein eigener leistungsfähiger Kapitalmarkt zur langfristigen Finanzierung an. Für den westdeutschen Exporteur bleibt daher nur die Möglichkeit, sich an die bundesdeutschen Banken zu wenden, um eine Refinanzierung zu erhalten. Die Banken sind jedoch nicht bereit, langfristige und risikoreiche Lieferungen zu finanzieren, ohne daß der Bund eine Risikodeckung zugesagt hat. Hierzu steht die Feststellung nicht im Widerspruch, daß die Banken zur Befriedigung des Bedarfes an mittel- und längerfristigen Krediten¹⁾ für die Exportfinanzierung in den vergangenen Jahren alles taten, was in ihren Kräften stand. Seit der Währungsreform sind sie häufig dort eingesperrt, wo es an einer normalen Ausstattung an betriebseigenen Mitteln fehlte, obwohl ihnen die Kurz- und Mittelfristigkeit ihrer Einlagen große Vorsicht auferlegte. Umso größere Bedeutung erlangte allerdings die Abdeckung der Kreditrisiken durch eine staatliche Garantie oder Bürgschaft.

5. Diese Entwicklung begann 1948, als die Deutsche Bundesbank²⁾ der im November 1948 gegründeten Kreditanstalt für Wiederaufbau³⁾ einen besonderen Rediskont-Plafond beim Zentralbankensystem zur ausschließlich mittel- und langfristigen Finanzierung der deutschen Ausfuhr einräumte. Zur Beanspruchung dieser Mittel stellte

1) Bis zu vier Jahren.

2) Damals noch "Bank deutscher Länder".

3) Im folgenden kurz KfW genannt.

der Exporteur Sola-Wechsel aus, die mit dem Giro seiner Hausbank versehen und von der Kreditanstalt für Wiederaufbau diskontiert wurden. Der Rediskont dieser Wechsel erfolgte bei der Deutschen Bundesbank¹⁾, die sich im Anfang verpflichtete, bis zu einem Plafond von DM 400 Millionen zu rediskontieren, während sie im Mai 1951 einer Erhöhung des Plafonds auf DM 600 Millionen zustimmte. In den Anfängen der Exportfinanzierung durch die KfW und als Folge des Aufschwunges der deutschen Ausfuhr reichte dieser Plafond von ursprünglich DM 600 Millionen bald nicht mehr aus.

6. In der Zwischenzeit hatten sich jedoch die deutschen Geschäftsbanken in gewissem Umfange erholt, so daß sie sich ebenfalls wieder mit stärkeren Exportfinanzierungsmaßnahmen beschäftigten. Gegen Ende des Jahres 1951 schlossen sich die zwölf Nachfolgeinstitute der früheren deutschen Großbanken, elf Staats-, Regional- und Lokalbanken sowie neun Privatbankhäuser zu einem Konsortium zusammen, um einen bestimmten Prozentsatz ihrer Einlagen der Finanzierung von Exportgeschäften zur Verfügung zu stellen. Das Ergebnis ihrer Bemühungen war die Gründung der Ausfuhrkredit-Aktiengesellschaft²⁾ am 28. März 1952 in Frankfurt am Main.

Während die KfW staatlich ist³⁾, ist die AKA eine rein private Unternehmung⁴⁾. Das nicht voll eingezahlte Aktienkapital der AKA stellt ausschließlich Garantiekapital dar.

Der erwähnte Plafond von DM 600 Millionen, B-Plafond genannt, wurde in den vergangenen Jahren von der KfW auf die AKA übertragen. Die Art der Mobilisierung der Wechsel blieb die gleiche⁵⁾. Jedoch wurde die Höhe des Plafonds auf nur DM 500 Millionen reduziert.

1) Damals Bank deutscher Länder.

2) Kurz AKA genannt.

3) Die Kreditanstalt für Wiederaufbau ist eine Körperschaft des öffentlichen Rechtes und hat ihren Sitz in Frankfurt am Main. Ihre Aufgabe ist es, alle Zweige der Wirtschaft mit mittel- und langfristigen Darlehen für die Durchführung von Wiederaufbauvorhaben auszustatten. Das Kapital von DM 1 Million befindet sich je zur Hälfte in der Hand des Bundes und der Länder.

4) Zwischen beiden Gesellschaften besteht jedoch eine enge Bindung, die ihren Ausdruck in einer weitgehenden Personalunion findet.

5) Die Flüssigmachung der Kredite aus diesem Plafond B erfolgt durch trassiert-eigene Drei-Monats-Wechsel über Deutsche Mark, d.h. die Hausbanken diskontieren die von den Exporteuren gezogenen und akzeptierten Wechsel und rediskontieren sie bei den Landeszentralbanken.

Der Grund für diese Herabsetzung liegt in der Tatsache, daß die Refinanzierungszusage für die Deutsche Bundesbank ein Problem darstellt. Die Laufzeit der erwähnten Finanzierungswechsel beträgt drei Monate mit Verlängerungsmöglichkeiten bis zu maximal vier Jahren¹⁾. Das Zentralbanksystem soll jedoch aus allgemeinen währungspolitischen Gründen nur den kürzesten Kredit geben. Grundsätzlich gehört daher eine Refinanzierung von Krediten, die bis zu vier Jahren laufen, nicht zu den Aufgaben des Zentralbanksystems. Wenn die Deutsche Bundesbank es bisher tat, so handelte sie in gewisser Weise unorthodox.

Der AKA steht ein zusätzlicher Plafond, Plafond A genannt, in Höhe von DM 270 Millionen dadurch zur Verfügung, daß die Gründerbanken ihr bis zu 3 % der Einlagen bei den Gründerbanken am Stichtag 30. September 1951 als Kredit gewähren²⁾. Diese Kredite werden bei den Gründerbanken durch die Diskontierung von trassiert-eigenen Drei-Monats-Wechseln des Kreditnehmers über Deutsche Mark in der für den Einzelfall von der AKA festgelegten Stückelung mobilisiert. Notfalls kann von den Gründerbanken Rückgriff auf das Zentralbanksystem im Wege des Lombardkredites genommen werden. Insgesamt stehen der AKA also mit beiden Plafonds DM 770 Millionen zur Finanzierung von Exportaufträgen zur Verfügung. Aus beiden Plafonds können jedoch nur Kredite mit einer maximalen Laufzeit von vier Jahren ab erster Inanspruchnahme gewährt werden. Die erste Inanspruchnahme des Kredites muß innerhalb eines Jahres nach erfolgter Kreditzusage erfolgen. Praktisch ist damit für den Exporteur eine Refinanzierungsmöglichkeit bis zu fünf Jahren gegeben, wenn von dem Zeitpunkt der Kreditzusage ausgegangen wird.

7. Es muß jedoch berücksichtigt werden, daß der Exporteur durch die AKA keine volle Refinanzierung erhält. Vielmehr muß er sich bei der Beantragung von Mitteln aus dem A-Plafond mit mindestens 20 % und bei der Beantragung von Mitteln aus dem B-Plafond mit 40% an der Finanzierung beteiligen. Ferner ist beachtenswert,

1) Ab erster Inanspruchnahme bzw. fünf Jahre ab Vertragsschluß.

2) Das macht den Betrag von DM 270 Millionen aus.

daß die Zinsen für Kredite aus dem A-Plafond höher sind als die Zinsen für Kredite aus dem B-Plafond. Es wird daher manchem Exporteur vorteilhafter erscheinen, die höheren Kosten des A-Kredites bei wesentlich kleinerer Selbstbeteiligung an der Finanzierung anstelle der niedrigeren Kosten des B-Kredites bei wesentlich höherer Selbstbeteiligung zu tragen. Immerhin dürfte die aufbringung einer 40 %igen Eigenbeteiligung viele Exporteure mehr belasten, als die höheren Kosten für Kredite aus dem A-Plafond. Der Grund hierfür dürfte bei vielen Exporteuren darin liegen, daß ihre Eigenkapitalbasis nach wie vor schmal, ihre Wettbewerbslage dagegen wesentlich günstiger ist. Gerade bei den Klein- und Mittelbetrieben wirkt sich der hohe Selbstbeteiligungsanteil an der Finanzierung angesichts des oft geringen Eigenkapitals nachteilig aus. Es wird daher häufig gefordert, wenigstens für diese Betriebe die Selbstbeteiligungsquote beim Plafond B der AKA zu ermäßigen¹⁾. Es kommt hinzu, daß die Zinssätze für Kredite aus beiden Plafonds von den variablen Notenbankdiskontsätzen beeinflußt werden. Deren fortgesetzten Änderungen erschweren somit bei langfristigen Ausfuhrsgeschäften, die mit AKA-Mitteln refinanziert werden sollen, die Kalkulation²⁾.

8. Voraussetzung für die Kreditgewährung durch die AKA ist stets, daß die mit den zu finanzierenden Lieferungsgeschäften verbundenen, im Ausland liegenden wirtschaftlichen, politischen und/oder fabrikatorischen Risiken, zumindest bei langfristigen

-
- 1) Siehe hierzu auch Nieschlag, Robert: "Kreditgarantiegemeinschaften des Handels" in Handwörterbuch der Betriebswirtschaft 3. Auflage Band II S.3546. Dort findet sich die Feststellung, daß sich die mittelständischen Gewerbe, insbesondere der Handel, bei der Versorgung mit ausreichenden Krediten gegenüber der "Großwirtschaft" benachteiligt fühlen. Rößle, Karl, verweist in: "Methoden der mittelständischen Kreditprüfung" S.11, darauf, daß "wer sich mit der Literatur des Mittelstandes eingehend beschäftigt bald finden werde, daß die Pflege der Kreditgewährung nicht nur ein Mittel sei, um die wirtschaftliche Lebens- und Existenzfähigkeit eines Betriebes zu festigen oder zu steigern. Vielmehr zeige eine richtige Würdigung der politischen, sozialen und kulturellen Funktionen gerade der Klein- und Mittelbetriebe, daß damit gleichzeitig ein wichtiger Beitrag zur Erhaltung des unentbehrlichen Erneuerungsbodens unserer Gesamtwirtschaft geleistet werde".
- 2) So auch Rudorf, Fritz: "Die langfristige Exportförderung durch zweckmäßige Finanzierung" in Zs für Handelswissenschaftliche Forschung Heft 1 aus 1959 S.26 ff.

Kredit mit einer Laufzeit von mehr als zwei bis zu vier Jahren, durch eine Garantie oder Bürgschaft des Bundes abgesichert werden. Die AKA hat sich vorbehalten, eine entsprechende Sicherstellung auch bei mittelfristigen Krediten mit kürzerer Laufzeit vorzuschreiben.

Investitions- oder Betriebsmittelkredite stellt die AKA auch dann nicht zur Verfügung, wenn sie in vollem Umfange für allgemeine Exportzwecke bestimmt sind. Ebenso ist die Finanzierung von Konsignationslagern im Ausland grundsätzlich ausgeschlossen. Praktisch werden also nur die Exportgeschäfte selbst finanziert. Der Umfang der für die Exportfinanzierung zur Verfügung gestellten Mittel ergibt sich jeweils in der Bilanz der AKA aus den ausgewiesenen Indossamentverbindlichkeiten aus weitergegebenen Wechseln. Praktisch finanziert also die AKA nicht selbst, sondern vermittelt den Exporteuren die Kredite des Zentralbanksystems und der Mitgliedsbanken.

9. Neben der AKA ist die KfW für die Exportfinanzierung von Bedeutung¹⁾. Es wurde bereits erwähnt, daß der jetzt der AKA zur Verfügung stehende B-Plafond früher von der KfW verwaltet wurde. Die KfW war stets und mit Erfolg bemüht, über den B-Plafond hinaus, gleichgültig, ob er ihr oder der AKA zur Verfügung stand, zusätzliche Mittel bereitzustellen. Im Rahmen des der KfW zur Durchführung auferlegten Programmes des "organisierten Kredites" liegt gerade die wichtigste und auch interessanteste Aufgabe dieser Kreditanstalt auf dem Gebiete der langfristigen Ausfuhrfinanzierung. Die KfW kämpft dabei hauptsächlich mit einer Schwierigkeit. Es handelt sich um die Notwendigkeit, dem Exporteur eine Kreditzusage bereits in dem Zeitpunkt zu geben, in dem er mit seinem ausländischen Besteller verhandelt, während der Vertragsabschluß erst nach geraumer Zeit erfolgt. Zwischen Bereitstellung, Zusage und tatsächlicher Inanspruchnahme der Mittel

1) Ausführliche Angaben über die KfW gibt Thiess, Erich: "Die Kreditanstalt für Wiederaufbau" in der Zs Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis Heft 2 aus Februar 1959 S. 63ff.

der KfW bleiben also erhebliche Zeiträume, die bei Mitteln, welche auf Anlage drängen, auch eine Zinsdifferenz beinhalten. Diese Zinsdifferenz kann bei den in der Gegenwart stets sehr scharf ausgehandelten Exportpreisen häufig nicht einkalkuliert werden. Dieses Problem erfordert von der KfW ständig neue Überlegungen und Umdispositionen, die auch heute noch nicht als abgeschlossen gelten können.

10. Bei der Erörterung der Finanzierungsmöglichkeiten der AKA wurde darauf hingewiesen, daß durch die AKA nur Kredite von einer Laufzeit bis zu maximal vier Jahren gewährt werden. Da sich aber inzwischen die Zahlungsausancen hinsichtlich der Länge der Zahlungsziele weiterhin verschlechtert haben¹⁾ und da damit die eingangs behandelte Problematik ernster wird, werden in Fachkreisen neue Lösungsmöglichkeiten diskutiert. Im Prinzip soll für Kredite bis zu vier Jahren Laufzeit ab erster Inanspruchnahme²⁾ weiterhin die AKA zuständig sein. Für Kredite von längerer Laufzeit soll jedoch eine Anschlußfinanzierung durch die KfW vorgesehen werden. Aus den bei der KfW einlaufenden Rückflüssen aus ERP-Mitteln soll ein besonderer Fond für die Exportfinanzierung geschaffen werden. Der Fond soll kontinuierlich auf eine Höhe von DM 260 Millionen gebracht werden und durch Kapitalmarktmittel bis auf etwa DM 400 bis DM 500 Millionen aufgestockt werden. Diese Mittel sollen dann für die Finanzierung von Ausfuhrgeschäften eingesetzt werden, die durch die Hermes gedeckt werden und die wegen längerer Kreditlaufzeiten von der AKA nicht mehr finanziert werden können.

Aber auch bei dieser Lösung würde der Exporteur noch größere Forderungen an seine Auslandskunden in seiner Bilanz ausweisen müssen. Damit würde die ungesunde Aufblähung der Bilanzen der Exportbetriebe mit allen nachteiligen Folgen keinesfalls beseitigt, sondern gefördert und den eigenen betrieblichen Finanzierungsbedürfnissen eine noch engere Grenze gezogen werden.

1) D.h., daß von der Auslandskundschaft immer längere Zahlungsziele gefordert werden.

2) also bis zu fünf Jahren ab Kreditzusage.

An diese Überlegung anknüpfend, nahm in letzter Zeit die Diskussion über einen Gedanken zu, dem die KfW bereits 1956 positiv gegenüberstand. Es handelt sich darum, den Exporteur in Höhe des durch Hermes gedeckten Teils seiner Forderung an den Auslandsschuldner aus dem Obligo zu entlassen. Das würde dadurch ermöglicht werden, daß die KfW die Forderung in der erwähnten Höhe unmittelbar gegenüber dem ausländischen Kunden erwirbt. Praktisch müßte also die KfW dem Exporteur dessen Teilforderung abkaufen. Voraussetzung wäre eine entsprechende Änderung der Hermes-Bedingungen dahingehend, daß die Ansprüche des Exporteurs aus der Hermes-Deckung unter gleichzeitiger voller Entlassung des Exporteurs aus seinen Verpflichtungen gegenüber dem Bund auf die KfW übertragen werden können.

Zwar ist eine Abtretung der Forderung des Exporteurs an den Bund an Dritte mit Zustimmung des Bundes bereits seit längerer Zeit möglich. Doch wird wegen der dabei geltenden Bestimmungen die Entschädigung stets so ermittelt, als ob sie an den Exporteur zu leisten wäre¹⁾. Aus diesem Grund müßte der Bund dem finanzierenden Institut einen abstrakten Sicherungsanspruch zugestehen.

Selbstverständlich beziehen sich diese Überlegungen nur auf den durch die Hermes-Deckung abgesicherten Teil der Forderung, so daß der Exporteur mit dem nicht gedeckten Teil der Forderung, also mit seiner Selbstbeteiligung, im Risiko und finanziellen Obligo bleiben würde. Gegebenenfalls müßte dem Bund ein Recht zum Rückgriff auf den Exporteur für den Fall vorbehalten bleiben, in dem der Zahlungsausfall auf ein vertragswidriges Verhalten des Exporteurs zurückzuführen ist. Der Grundgedanke geht davon aus, daß der Bund Forderungen, für die er Deckungen gewährt hat, deren Risiko er also übernommen hat, auch voll und ganz erwerben, d.h. ankaufen kann²⁾.

¹⁾ Siehe hierzu S. 147.

²⁾ Siehe in diesem Zusammenhang auch Lichey, Werner: "Ein Weg zur wirtschaftlichen Entwicklung zwischen staatlicher Lenkung und privater Initiative", Schriften des Hamburgischen Welt-Wirtschafts-Archives Nr. 8 aus 1958.

11. Man hält nur die KfW, nicht aber die Banken für den Ankauf dieser Forderungen für geeignet, weil es sich um langfristige Forderungen handelt, und private Kreditbanken sollen nicht nur langfristige Engagements vermeiden, sondern sie müssen auch ihre Kreditpolitik auf die gesamte Bonität eines Kredites, also unter Einschluß aller Risiken, ausrichten. Das schließt nicht aus, daß Forderungen mit Restlaufzeiten von einer Dauer bis zu zwei Jahren auch von privaten Kreditbanken erworben werden könnten.

Zusammenfassung.

Es wurden die einzelnen deckungsfähigen Risiken und die aus den "Allgemeinen Bedingungen" des Bundes resultierenden Folgerungen für den Exporteur behandelt. Die weiteren Ausführungen galten der speziellen Problematik des staatlichen Systems zur Deckung von Ausfuhr Risiken. Daran anschließend wurden die einzelnen Deckungsformen besprochen. Abschließend wurden die Probleme der Finanzierung unter Aufzeigung der hierfür besonders geschaffenen Finanzierungsinstitute einer Betrachtung unterzogen.

Zusammenfassend läßt sich sagen, daß das Deckungssystem des Bundes, vom betriebswirtschaftlichen Standpunkt aus betrachtet, ein wertvolles Hilfsmittel zur Förderung der Ausfuhr darstellt. Es wirkt schadenverhütend durch präventive Risikoanalyse, umsatzweiternd durch eine zweckmäßige Risikominderung, und es erleichtert die Ausfuhrfinanzierung. Volkswirtschaftlich gesehen dient das System dem Zweck, die Ausfuhr nicht nur im Interesse der Zahlungsbilanz, sondern auch im Interesse der Stabilisierung des inländischen Arbeitsmarktes im Wettbewerb mit dem Ausland zu fördern. Erst wenn die Bemühungen zum Aufbau eines solchen Systems auf privatwirtschaftlicher Grund-

lage unter Einschluß auch der politischen Risiken zu einem sichtbaren Erfolg geführt haben, könnte daran gedacht werden, das staatliche System schrittweise abzubauen. Es wurde ausgeführt, daß in dieser Hinsicht eine gewisse Skepsis berechtigt erscheint.

Literaturverzeichnis.

Bücher

ABC Zeitgemässes Außenhandels-Alphabet der Süddeutschen Bank, als
Manuskript gedruckt, erschienen im Scherpe-Verlag Krefeld 1955

A h r e n s , Heinrich

Die Exportkreditversicherung als betriebswirtschaftliches
Problem der privaten Kreditversicherung

1. Auflage

Carl Hinstroffs Verlag Rostock 1929

A l b e r s , F.

Zur Lehre vom Betriebsrisiko

Dissertation

Frankfurt/Main 1926

A r i e s , Wilhelm

Die Kreditversicherung

3. Auflage

A. Deichartsche Verlagsbuchhandlung Leipzig 1939

Bachmann - Gsell - Allenspach

Die Exportfinanzierung; Untersuchung über die Finanzierung
und Risikotragung im Ausland und in der Schweiz

1. Auflage

Polygraphischer Verlag A.G., Zürich und St.Gallen 1954

B a r e a u , Paul

Kreditversicherung

1. Auflage

Internationale Kreditversicherungs-Vereinigung, Zürich

B a u r , Hans Gotthard

Selbstfinanzierung, Bankenkredit oder Staatskredit

Dissertation

o.O. 1950

B e c k m a n n , Liesel

Die betriebswirtschaftliche Finanzierung

2. Auflage C.E. Poeschel Verlag Stuttgart 1956

B e r g e r , Kurt

Kreditwürdigkeitsprüfung und Kreditgutachten

2. erweiterte Auflage

Deutscher Betriebswirte-Verlag Berlin 1949

B u s c h l i n g e r , W.

Entwicklungstendenzen in der Kreditpolitik der gewerblichen
Kreditgenossenschaften seit der Stabilisierung

1. Auflage

Stuttgart 1940, Verlag W. Kohlhammer, Stuttgart u. Berlin

D a h l b e r g , Rudolf
Kreditsicherung bei der Gesellschaft mit beschränkter Haftung
1. Auflage
Verlag von Leonhard Simion Nf. Berlin 1911

Der Bevollmächtigte für Kreditwesen des regierenden
Bürgermeisters Berlin-Schöneberg,
Wirtschaftliche Erfolge der Bürgschaften der Öffentlichen
Hand in West-Berlin
Ausgabe 31. Dez. 1953

Der Senator für Kreditwesen, Berlin
Kredite und Bürgschaften der Öffentlichen Hand in
West-Berlin
Ausgabe Oktober 1953

D e u m e r , Robert
Die Verstaatlichung des Kredits (Mutualisierung des Kredits)
1. Auflage
Verlag Duncker & Humblot, München u. Leipzig 1926

D e y b e c k , Karl von
Die Bürgschaften der Öffentlichen Hand in rechtlicher,
finanzieller und volkswirtschaftlicher Beziehung
1. Auflage (Sonderdruck)
Verlag Gustav Fischer, Jena 1933

D ü r k e s , Werner
Wertsicherungsklauseln
1. Auflage
Verlagsgesellschaft Recht u. Wirtschaft mbH., Heidelberg 1953

E u c k e n , Walter
Die Grundlagen der Nationalökonomie
6. Auflage
Springer Verlag, Berlin-Göttingen-Heidelberg 1950

E u c k e n , Walter
Grundsätze der Wirtschaftspolitik
1. Auflage
A. Francke AG Verlag Bern, und J.C.B. Mohr (Paul Siebeck) Verlag,
Tübingen 1952

F i s c h e r , Harry
Die Deutsche Kreditversicherung unter besonderer Berücksichtigung der Lieferantenkredit- und Schuldnerkautionsversicherung
Dissertation
o.O. 1938

G o l d s c h m i d t , Erich
Die Exportkreditversicherung
1. Auflage
Deutscher Wirtschaftsverlag, Berlin 1928

G o l t z , Günter, Dipl.-Kfm. aus Stettin
Die Sicherung des aktiven Bankkredites durch
Kreditversicherung
Dissertation
Frankfurt/Main 1932

G o e t z , Friedrich
Devisenbewirtschaftung und Exportförderung
durch Zusatzausfuhr
Dissertation
Frankfurt/Main 1936

G r ü n , Hubert
Die Kreditgewährung im Außenhandelsgeschäft
und die materielle Sicherung dieser Kredite
Dissertation
angenommen 5.3.53, bibliographisch noch nicht nachweisbar

H a b e r l e , Gottfried
Der internationale Handel. Theorie der weltwirtschaftlichen
Zusammenhänge sowie Darstellung und Analyse der Außenhandels-
politik
J. Springer Verlag, Berlin 1933

H a x , Karl
Die Betriebsunterbrechungsversicherung
1. Auflage
Westdeutscher Verlag Köln 1949 und Opladen

H e r r m a n n , Franz
Die Entwicklung des westdeutschen Außenhandels
unter Berücksichtigung der auftauchenden Finanzprobleme
Dissertation
angenommen 17.10.1952, bibliographisch noch nicht nachweisbar

H i n t n e r , Otto - O b s t , Georg
Geld-, Bank- und Börsenwesen
33. Auflage
C.E. Poeschel Verlag Stuttgart 1951

H ü l s t , Ferdinand
Kreditgewährung und Kreditsicherung
1. Auflage
Muth'sche Verlagsbuchhandlung Stuttgart 1929

Institut für Bankwissenschaft und Bankwesen
Die zukünftigen außenwirtschaftlichen Aufgaben
der deutschen Kreditwirtschaft

1. Auflage

Bank-Verlag Dr. Ludwig Mellinger, Berlin 1940

J a n n s e n , Hermann

Fragen der langfristigen Exportfinanzierung, Vortrag,
gehalten am 9. November 1954 vor der Industrie- und Handels-
kammer Mannheim

Selbstverlag der Frankfurter Bank, Frankfurt am Main

K a e f e r l e i n , Hans

Der Bankkredit und seine Sicherungen

7. Auflage

C.E. Poeschel Verlag, Stuttgart 1953

K a l v e r a m , W.

Die Prüfung der Kreditwürdigkeit

Vortrag, gehalten im Schulungslehrgang des Institutes
für Wirtschaftsprüfer, Berlin, am 24.11.36 und in der
American Chamber of Commerce, Frankfurt/Main, 14.12.1936

1. Auflage

Verlag "Der Betriebswirt" Franke & Co KG., Berlin 1937

K e m m e r , Helmut

Die Methodik der Außenhandelsfinanzierung vom
Standpunkt des Betriebes aus gesehen

Dissertation

o.O. 1951

K l e i n , Helmut

Ausfuhrförderung, Beiträge zur Frage der
Hilfsmittel für den Außenhandel

1. Auflage

Carl Heymann's Verlag, Berlin 1929

K n o l l , Ernst

Die grundsätzlichen Entscheidungen des
Reichsversicherungsamtes

1. Auflage

Herausgeber Knoll, Ernst 1952

K r a m p i t z , Kurt Georg

Die Außenhandelsbanken im Dienst der Exportbetriebe

K r u s e , Alfred

Der Mittelstandskredit

1. Auflage

Verlag von Gustav Fischer, Jena 1941

L a u m e n s , Lambert
Die Einwirkung des Staates auf das Betriebsleben
1. Auflage
Muth'sche Verlagsbuchhandlung, Stuttgart 1928

L e i t n e r , Friedrich
Die Unternehmungsrisiken
1. Auflage
Verlag Georg Reimer, Berlin 1915

L i c h e y , Werner
Die Systeme der Exportrisikogarantie in Deutschland,
Großbritannien, Belgien, Frankreich, den Niederlanden,
der Schweiz und Schweden
1. Auflage
Verlag Weltarchiv GmbH. Hamburg 1953

L i n d n e r , Kurt
Die Realkreditversorgung der mittleren und
kleinen Industrien
1. Auflage
Verlag von Gustav Fischer, Jena 1929

M a h r , Werner
Einführung in die Versicherungswirtschaft
1. Auflage
Verlag Duncker & Humblot, Berlin 1951

M a n e s , Alfred
Versicherungslexikon
2. Auflage
Verlag E.S. Mittler & Sohn, Berlin 1924

M e l l e r o w i c z , K.
Bestimmungsfaktoren der Kreditfähigkeit
1. Auflage Verlag Duncker & Humblot, Berlin 1954

M o l t , Walter
Der Kreditversicherungsvertrag, zugleich ein
Beitrag zu den allgemeinen Lehren des Versicherungsrechts
Dissertation
W. Kohlhammer, Stuttgart 1913

M ü l l e r , Alex
Reform der Privatversicherung
1. Auflage
Verlag C.F. Müller, Karlsruhe 1947

N i e s c h l a g , Robert
Binnenhandel und Binnenhandelspolitik
Verlag Duncker & Humblot Berlin - München 1959
erschienen in der Reihe "Volkswirtschaftslehre"
von Adolf Weber als 4.Band

O b e r g e t h m a n n , Hans
Das Haus der hundert Berufe, eine Führung durch
die Versicherung
1. Auflage
Selbstverlag der Allianz-Versicherungs- A.G., München 1955

O b e r p a r l e i t e r , Karl
Das dokumentare Akkreditiv
1. Auflage
Verlag Franz Deuticke, Leipzig 1922 und Wien

O b r i s t , Karl
Das Warenakkreditiv, Technik, Dokumente und
Finanzierung im Außenhandel
1. Auflage
Verlag des Schweizerischen Kaufmännischen Vereins

O b s t , Georg und H i n t n e r , Otto
Geld-, Bank- und Börsenwesen
33. Auflage
C.E.Poeschel Verlag, Stuttgart 1951

P i n t s c h o v i u s , Karl
Die Kreditversicherung
1. Auflage
Vitalis-Verlag, München

Reichsverband der Deutschen Industrie
Die Exportversicherung mit Unterstützung des
Reiches
1. Auflage
Selbstverlag des Reichsverbandes d.Dt.Ind.Berlin 1926
Veröffentlichung Nr. 31/1926

Reichsverband der Deutschen Industrie
Die Exportkreditversicherung mit Unterstützung
des Reiches
1. Auflage
Selbstverlag des Reichsverbandes d.Dt.Ind.Berlin 1929

R o e s c h , Heinz
Formen der Kreditversicherung
1. Auflage
Fachverlag Dr.N.Stoytscheff, Nürnberg-Düsseldorf 1951

R ö s s l e , Karl
Methoden der mittelständischen Kreditprüfung
1. Auflage
Sonderdruck, München 1939

R ö s s l e , Karl
Allgemeine Betriebswirtschaftslehre
5. Auflage
C.E. Poeschel Verlag Stuttgart 1956

R o h r b e c k , Walter
Versicherungsstand und Versicherungsprobleme
des Auslandes
1. Auflage
Verlag Duncker & Humblot, Berlin und München 1950

R o s e n t h a l , Philipp
Exportsteigerung - ein brennendes Problem
Praktische Vorschläge
o.O. 1928

R u b e r g , Carl
Risikoschätzung auf Grund der Marktbeobachtung
Z. für Betriebswirtschaft, Jhg. 1929 H. 1

S c h ä f f l e , Albert, Eberhardt, Friedrich
Das gesellschaftliche System der menschlichen Wirtschaft
Lehr- und Handbuch der Nationalökonomie
2. Auflage
Tübingen 1867

S c h a l l e h n , Ernst
Garantien und Bürgschaften der Bundesrepublik Deutschland
zur Förderung der deutschen Ausfuhr
Deutscher Wirtschaftsdienst GmbH., Köln 1955
Loseblatt-Sammlung

S c h i m m e l p f e n g , W.
Das Problem der Credit-Versicherung
2. Auflage
Verlag Puttkammer & Mühlbrecht, Berlin 1887

S c h m a l t z , Kurt
Das Valutarisiko im deutschen Wirtschaftsleben
und seine Bekämpfung
1. Auflage
C.E. Poeschel Verlag, Stuttgart 1921

S c h m e l z e r , Fritz
Das Staatsmonopol im Versicherungswesen
1. Auflage
Verlag Richard Kundmüller, Magdeburg 1911

S c h m i t t , Alfons und S c h m ö l d e r s , Günter
Außenwirtschaft und Außenhandelspolitik

1. Auflage

Bibliographisches Institut, Leipzig, 1939

S c h n e e l b a c h , Werner

Das Recht der Kreditversicherung

1. Auflage

Verlag von Theodor Weicher, Leipzig 1929

S c h n e i d e r , Anna-Luise

Die betriebswirtschaftlichen Folgerungen aus
der zurückliegenden Wirtschaftskrise für die
privaten deutschen Lebensversicherungsgesellschaften

Dissertation

Leipzig 1935

S c h o l z , Hellmut

Das Recht der Kreditsicherung

1. Auflage

Erich Schmidt-Verlag, Berlin-Bielefeld-München 1952

S c h ü t z , Alfred

Die Finanzierung des Hamburger Außenhandels

Verlag "Nautische Rundschau" Alfred C. Meyer, Hamburg 1926

1. Auflage

S e g l e r , Karl-Ferdinand

Ursache und Ziel des Wirtschaftens, Übertragen

auf den Begriff der Versicherung

Dissertation

Wirtschafts- und Sozialwissenschaftl. Fakultät Univ. Köln

22.6.1934

S t a c k e l b e r g , Heinrich von

Grundlagen der theoretischen Volkswirtschaftslehre

2. Auflage

A. Francke Verlag, Bern 1948

S t a d t l e r , Max

Studien aus der Theorie des Risikos

1. Auflage

Betriebswirtschaftliche Forschungen des

Wirtschaftsverkehrs, Wien 1932

Wie versichert sich der Mittelstand,

wie verschafft er sich Kapital

1. Auflage

Volksverein-Verlag GmbH., München Gladbach 1912

Stein, Wilhelm
Valuta-Risiko und Sicherung der Unternehmung
1. Auflage
Industrieverlag Spaeth und Linde, Berlin 1924

Trültzsch, Rudolf
Der Industriebetrieb als Objekt
bankgewerblicher Kreditgewährung
Dissertation
Leipzig 1937

Voss, Paul
Das Problem der Exportförderung
1. Auflage
Leipziger Meßamt 1930

Weber, Adolf
Bankkredit und langfristige Investitionen
V. Auflage
Verlag Duncker & Humblot, Berlin 1954

Wörner, Gerhard
Grundriß der besonderen Wertsicherungslehre
1. Auflage
Verlag Johann Wörner, Leipzig 1908

Aufsätze.

"Ausfuhrkredite weiterhin gefragt"
Zs Der Volkswirt Nr. 15 vom 13.4.1957 S. 716

Baillmann, Werner
"Die Bearbeitung von Hermes-Geschäften"
Zs Neue Betriebswirtschaft Nr. 1 vom 10.1.1958

Beckmann, Liesel, München
"Finanzierung"
Handwörterbuch der Betriebswirtschaft
3. Auflage Band II S. 1830 ff.

Berckholtz, Rudolf, Hamburg
"Die Ausfuhr von Konsumgütern aus der Sicht
des Exporthandels"
Zs für Handelswissenschaftliche Forschung
Heft 1 aus 1959

Bölle, Adolf
"Die Garantien und Bürgschaften des Bundes zur
Förderung der Ausfuhr"
in "Nachrichten für den Außenhandel" Nr. 1 vom 1.6.1953
Herausgeber Deutscher Wirtschaftsdienst

C h a b r o w s k i , Sigmund
"Reformbedürftige Export-Kreditversicherung"
Zs Der Volkswirt Nr. 25 vom 21.6.1958 S. 1124

D e u t s c h , P., Münster/Westf.
"Der Außenhandel als betriebswirtschaftliche
Marktaufgabe"
in Zs für Betriebswirtschaft Nr. 11 aus 1958 S. 665 ff.

"Exportförderung überflüssig?"
Zs Der Volkswirt Nr. 7 vom 16.2.1957 S. 290

Exportkreditfinanzierung in den USA
in Außenhandelsdienst Heft 20 aus 1956

G r e v e n , Norbert
"Die Funktion der Export-Kreditversicherung"
Zs Der Volkswirt Nr. 38 vom 21.9.1957 S. 2103 ff.

Großbritannien - Kein neues Exportkredit-
finanzierungsmittel
in Außenhandelsdienst Heft 21 aus 1956

H e n z l e r , Reinhold, Hamburg
"Über die Tendenz zum Direktexport"
in Zs für Betriebswirtschaft, 26.Jahrg., Nr.6 1956
S. 40

H e n z l e r , Reinhold, Hamburg
"Export und Import der Unternehmung und
der Trend zu großen Märkten"
Zs für Handelswissenschaftliche Forschung
Heft 1 aus 1959

"Hermes-Kreditversicherungs AG"
Bilanzbesprechung in
Zs Der Volkswirt Nr. 41 vom 11.10.1957 S. 2288

"Hermes-Kreditversicherungs AG"
Bilanzbesprechung in
Zs Der Volkswirt Nr. 32 vom 9.8.1958 S. 1642

"Kreditanstalt für Wiederaufbau"
Bilanzbesprechung in
Zs Der Volkswirt Nr. 18 vom 4.5.1957 S. 888

"Kreditversicherung immer wichtiger"
Zs Der Volkswirt Beilage zu Nr. 42
vom 18.10.1957 S. 25

L i c h e y , Werner, Hamburg

"Ein Weg zur wirtschaftlichen Entwicklung
zwischen staatlicher Lenkung und privater
Initiative"

Schriften des Hamburgischen Welt-Wirtschafts-
Archives Nr. 8 aus 1958

M e n g e s von , Wilhelm, Essen

"Die Ausfuhr von Anlagegütern und ihre
langfristige Planung"

Zs für Handelswissenschaftliche Forschung
Heft 1 aus 1959

M ö l l e r , Hans, München

"Das Problem der wirtschaftlichen Entwicklung"
Weltwirtschaftliches Archiv

Zs des Institutes für Weltwirtschaft an der
Universität Kiel Band 79 (1957 II) S. 1 ff.

N i e s c h l a g , Robert, München

"Kreditgarantiegemeinschaften des Handels"
Handwörterbuch der Betriebswirtschaft

3. Auflage Band II S. 3546 ff.

N i e s c h l a g , Robert, München

und Buddeberg, Hans

"Länderberichte über Struktur und Leistungen
des europäischen Binnenhandels"

Heft 6 der Schriften zur Handelsforschung
an der Universität zu Köln 1956

h e r b a r l e i t e r , Karl, Wien

"Exportkredite und Exportrisikohaftung des
Bundes in Österreich"

Zs für Betriebswirtschaft Nr. 6 aus 1956
S. 334

"Privatversicherer deckt Exportrisiken"

Sonderblatt aus Nr. 2 der

Zs "Die Versicherungspraxis" 1958

"Problematische Exportförderung"

Zs Der Volkswirt Nr. 15 vom 13.4.1957 S. 692

R e u s , Ingo

"Was von der Außenhandelsförderung übrig blieb"

Zs Der Volkswirt Nr. 51/52 vom 21.12.1957 S. 83

R u d o r f , Fritz, Hamburg
"Die langfristige Exportförderung durch zweck-
mäßige Finanzierung"
Zs für Handelswissenschaftliche Forschung
Heft 1 aus 1959

T h i e s s , Erich, Berlin
"Die Kreditanstalt für Wiederaufbau"
Zs Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis
Heft 2 aus Februar 1959 S. 69 ff.

Verfasserverzeichnis.

Ahrens, Heinrich, Seite 136,
Aries, Wilhelm, 15,
Bachmann-Gsell-Allenspach, 9, 39, 63,
Bareau, Paul, 9,
Baur, Hans-Gotthard, 10,
Beckmann, Liesel, 42, 145, 193
Bölle, Adolf, 13, 15, 22, 30, 41, 59, 70, 78, 122, 153, 158, 182
v. Deybeck, Karl, 10, 193,
Eucken, Walter, 17, 25, 90,
Fischer, Harry, 10, 37, 111, 112, 118, 182, 187,
Goldschmidt, Erich, 9, 37,
Goltz, Günter, 10, 182,
Kalveram, W., 34,
Kemmer, Helmut, 12, 73,
Lichey, Werner, 28, 104, 120, 202,
Mellerowicz, K., 37, 155,
Möller, Hans, 195,
Nicklisch, Heinrich, 37,
Nieschlag, Robert, 199,
Rößle, Karl, 156, 199,
Ruberg, Carl, 37
Rudorf, Fritz, 195, 199,
Schallehn, Ernst, 24, 27, 41, 54, 95, 98, 104, 108, 119, 121,
126, 153, 175, 182,
Schimmelpfeng, W., 32,
Thiess, Erich, 200.

Stichwortverzeichnis.

Allgemeine deutsche Seeversicherungsbedingungen Seite 65,
Anteil der Investitionsgüter am Export 195,
Anweisung für die Buchhaltung, 151,
Ausfuhrkredit A.G. 197,
Banco do Brasil, 17,
Banque de Grèce, Athen, 17,
Bauleistungen, 6 ff, 27, 130 ff, 167,
Deutsche Kriegsversicherungsgemeinschaft, 66,
Deviseninländer, Haftung durch D. 18, 96,
Devisentermingeschäfte 58,
Eigentumsvorbehalt 94,
Exportkredit-Versicherung auf privater Grundlage 11 ff,
EWA Länder 52,
factor-Geschäft 158,
Gerling-Konzern 12,
Gesetz über die Übernahme von Sicherheitsleistungen im
Ausfuhrgeschäft 6, 193,
Hermes 8 ff, 13,
Indische Union 17,
Kapitalmarkt 73, 195 ff,
Kreditanstalt für Wiederaufbau 196, 200,
Kreditplafond 193 ff,
Kreditversicherung 15, 34,
Kursklausel 59,
Länder des freien Währungsraumes 52,
Lieferantenkredit 31,
Montageversicherung 60,
Ostblock 16 ff, 36
Preisgleitklauseln 120 ff, 125 ff, 159,
Rechtsgrundlage 6,
Remboursklauseln 45,
Runderlaß Außenwirtschaft 89/54 20, 40, 46, 61, 82, 92 ff, 100,
Selbstkosten 103, 117 ff,
Staatliches Deckungssystem 10,
Staatliches Deckungssystem, Kritik des 11,
Transportversicherung 60, 125,
Türkische Banken 17,
Vermessungsleistungen 131,
Verrechnungsländer außerhalb der EWA 52,
Versicherung gegen Vermögensschäden
durch Veruntreuung finanziierter Kraftfahrzeuge 81,
Versicherung gegen Vermögensschäden
durch Veruntreuung von Selbstfahrer Vermietfahrzeugen 81,
Währungsräume 52,
Zahlungsbedingungen 8, 30, 39 ff, 94 ff, 201,
Zahlungsverkehr, zentralisierter und dezentralisierter 45.

Lebenslauf.

Der Verfasser Walter Remus, geboren am 15. August 1918 in Bromberg, Provinz Posen; Reifeprüfung am Schiller - Real-Gymnasium Stettin 1937; 1937 bis 1939 kaufmännischer Lehrling bei der Deutschen Bank Stettin; zu gleicher Zeit Besuch der kaufmännischen Berufsschule, Abteilung Banken, Stettin; Kaufmannsgehilfenprüfung vor der Industrie - und Handelskammer Stettin 1939; 1939 bis 1945 Reichsarbeitsdienst und Wehrmacht sowie Kriegsgefangenschaft; ab Sommersemester 1948 Studium der Betriebswirtschaft an der Universität München; Abschluß des Studiums im November 1951 durch Erwerb des akademischen Grades "Diplom-Kaufmann".

